Ernest Mandel

Tratado de economía marxista

Tomo II

Ediciones Era

Primera edición en francés: 1962
Título original: *Traité d'économie marxiste*
© 1962, René Julliard, París
Primera edición en español: 1969
Segunda edición en español: 1971
Traducción: Francisco Díez del Corral
Derechos reservados en lengua española
© 1969, Ediciones Era, S. A.
Avena 102, México 13, D. F.
Impreso y hecho en México / *Printed and Made in Mexico*

330.1
M271
1969
v.2
c.1

ÍNDICE

CAPÍTULO XII
EL CAPITALISMO DE LOS MONOPOLIOS, 11

La segunda revolución industrial, 11 / La concentración industrial se acentúa, 12 / Convenios, agrupaciones y combinaciones capitalistas, 16 / Las formas de concentración capitalista, 20 / Concentración bancaria y capital financiero, 22 / Los monopolios, 25 / Los imperios de los grupos financieros, 30 / Las sobreganancias monopolistas, 38 / La perecuación de la tasa de ganancia monopolista, 42 / Orígenes de la ganancia monopolista, 46 / Los monopolios, frenos del progreso económico, 48 / Monopolios y "oligopolios", 53 / Capitalismo de los monopolios y contradicciones del capitalismo, 54

CAPÍTULO XIII
EL IMPERIALISMO, 58

El capitalismo y la desigualdad entre las naciones, 58 / El mercado mundial y el capitalismo industrial, 62 / De la exportación de mercancías a la exportación de capitales, 64 / El colonialismo, 67 / Las sobreganancias coloniales, 70 / La división mundial del trabajo, 76 / Trusts y cárteles internacionales, 83 / Los trusts privados disponen de derechos de regalía en los países subdesarrollados, 87 / La estructura económica de los países subdesarrollados, 90 / El imperialismo, obstáculo a la industrialización de los países subdesarrollados, 94 / El neoimperialismo, 98

CAPÍTULO XIV
LA ÉPOCA DE DECADENCIA DEL CAPITALISMO, 101

Concentración y centralización internacionales del capital, 101 / Reducción relativa y fraccionamiento del mercado mundial, 104 / La cartelización general de la industria, 107 / La cartelización forzosa, 112 / La burguesía y el Estado, 115 / El Estado, garante de la ganan-

cia de los monopolios, 118 / Fusión creciente entre el Estado y los monopolios, 124 / La autofinanciación, 128 / La sobrecapitalización, 134 / La creciente importancia de la economía de armamentos y de guerra, 139 / Tendencia permanente a la inflación monetaria, 144 / ¿Un capitalismo sin crisis?, 146 / Las leyes del desarrollo capitalista durante su época de decadencia, 152 / Welfare state y fascismo, 154 / ¿La era de los "managers"?, 157 / La quiebra del capitalismo, 159

CAPÍTULO XV
LA ECONOMÍA SOVIÉTICA, 161

Etapas de la economía soviética, 161 / La experiencia de los planes quinquenales, 169 / La naturaleza social de la economía soviética, 174 / Las "categorías económicas" en la URSS, 178 / Las contradicciones fundamentales de la economía soviética, 185 / Desproporción entre la industria y la agricultura, 188 / La economía planificada y el estímulo del interés privado, 197 / Las contradicciones de la gestión burocrática, 202 / Gestión burocrática y condición obrera, 206

CAPÍTULO XVI
LA ECONOMÍA DEL PERIODO DE TRANSICIÓN, 213

La tercera revolución industrial, 213 / Necesidad de un periodo de transición, 216 / Fuentes de una acumulación socialista internacional, 220 / Fuentes de la acumulación socialista en los países industrializados, 223 / Fuentes de la acumulación socialista en los países subdesarrollados, 226 / Tasa de acumulación máxima y tasa de acumulación óptima, 229 / Nota sobre la "ley del desarrollo prioritario del sector de los bienes de producción", 234 / La función económica de la democracia socialista, 238 / Economía planificada y economía de mercado, 240 / Técnicas de la planificación, 245 / Nuevas relaciones de producción y modo de producción socializado, 251 / Agricultura y distribución en el periodo de transición, 254 / ¿Una economía mixta?, 257

CAPÍTULO XVII
LA ECONOMÍA SOCIALISTA, 259

Modo de producción, modo de distribución, modo de vida, 259 / Salario individual y salario social, 261 / Necesidades fundamentales y necesidades accesorias-consumo libre y consumo racional, 265 / Extinción de la conomía mercantil y monetaria, 269 / Revolución económica y revolución psicológica, 273 / La extinción de las clases y del

Estado, 278 / El crecimiento económico no es un objetivo permanente, 282 / Trabajo enajenado y trabajo libre, 284 / ¿Límites del hombre?, 288

CAPÍTULO XVIII
ORÍGENES, AUGE Y EXTINCIÓN DE LA ECONOMÍA POLÍTICA, 292

Actividad económica e ideológica, 292 / Los albores del pensamiento económico, 294 / Los orígenes de la teoría del valor-trabajo, 295 / El desarrollo de la teoría del valor-trabajo, 300 / Conclusión y desintegración de la economía política clásica, 305 / La aportación de Marx, 307 / Ataques contra la teoría del valor-trabajo, 309 / La teoría marginalista del valor y la economía política neoclásica, 314 / La "revolución keynesiana", 318 / Los econometristas, 322 / Una variante apologética del marxismo, 324 / Nuevos desarrollos del pensamiento económico en la URSS, 328 / El fin de la economía política, 330

POSTFACIO, 333

NOTAS, 339

BIBLIOGRAFÍA, 360

ÍNDICE ANALÍTICO, TOMOS I y II, 398

CAPÍTULO XII

EL CAPITALISMO DE LOS MONOPOLIOS

La segunda revolución industrial

Durante el último cuarto del siglo XIX, la industria capitalista se ve arrastrada en una nueva revolución técnica. Como la primera, la segunda revolución industrial modifica esencialmente la fuente de energía para la producción y los transportes. Al lado del carbón y del vapor, el petróleo y la electricidad hacen ahora girar las ruedas y las máquinas. Desde fines de siglo, el motor de explosión y el motor eléctrico relegan a un segundo plano a los motores primarios, movidos a vapor.

Esta revolución energética transforma radicalmente el conjunto de la vida industrial. En la misma época, la siderurgia recibe un nuevo impulso por la introducción de los procedimientos Bessemer, el horno Martin, los regeneradores Siemens-Martin, así como los procedimientos de endurecimiento del acero mediante aleaciones.* El acero se va convirtiendo cada vez más en la materia prima industrial de base. Además, la electrolisis de la bauxita permite transformar el aluminio en materia prima a bajo precio para usos industriales; anteriormente, este metal se consideraba como un metal precioso, y costaba 7 libras esterlinas la onza.

Finalmente, hacia la misma época, la industria química conoce también su primer gran impulso. Una vez que ha aprendido a utilizar los subproductos del carbón, emprende la fabricación sintética de colorantes y asesta un golpe mortal a la antigua producción de colorantes naturales en el lejano Oriente. La industria de los textiles sintéticos también acaba de nacer.

La revolución industrial de fines de siglo XIX modificó la importancia relativa de las diferentes ramas industriales en la economía mundial.[2] Durante un siglo, el algodón y el carbón habían sido los productos más importantes. Pero ahora el acero ocupa el primer lugar, seguido inmediatamente por la construcción mecánica y la producción de automóviles.

En la Gran Bretaña, el centro de gravedad se desplaza de Manchester (algodón) a Birmingham (acero). Al mismo tiempo, Gran Bretaña pierde definitivamente su preponderancia industrial y su monopolio de productividad, ya que la revolución energética favorece, sobre todo, a los Estados Unidos (abundancia de petróleo).

* En 1870 la producción americana de acero Bessemer sólo se elevaba a 30,500 T.; en 1880 alcanzaba 850,000 T.; en 1890 1.9 millones de T. En 1880 los rieles de hierro se producían todavía en la misma cantidad que los rieles de acero; en 1890, representaban menos del 1% del tonelaje total. En 1874 se construyó, sobre el río Mississipi, en San Luis,[1] el primer puente de acero.

La concentración industrial se acentúa

La revolución industrial de fines del siglo XIX resulta un poderoso estímulo para la centralización y concentración de los capitales industriales. El desarrollo de la industria siderúrgica implica la desaparición de todos los antiguos altos hornos que utilizaban como combustible la madera. Las nuevas instalaciones exigen importantes inversiones y eliminan la mayor parte de las empresas más pequeñas en esta rama clave de la industria; el número de sociedades siderúrgicas americanas desciende de 735 en 1880 a 16 en 1950.[3] Bajo el signo del predominio de las empresas gigantes (industria de aluminio, industria química, industria de aparatos eléctricos), nacen numerosas industrias, que pueden contar así con la costosa masa de equipo que necesitan. El desarrollo acelerado del capital constante, del capital fijo y del equipo mínimo necesario para fundar una nueva empresa rentable favorece la concentración capitalista:

"Aquellas industrias donde la unidad mínima apta para funcionar eficazmente es muy grande, no suelen experimentar un aflujo de nuevos competidores. Esto sucede por diversas razones: para crear una nueva unidad se necesitan capitales enormes; la constitución de una unidad nueva implicaría una adición tan grande en la capacidad [de producción] existente en esa rama que el efecto sobre la oferta total sobrepasaría probablemente lo que el mercado pudiera absorber sin una reducción draconiana de los precios; y la incertidumbre que todo esto implica podría parecer prohibitiva. Por consiguiente, dimensiones muy grandes, o una dimensión óptima muy grande, pueden considerarse como una barrera natural para la aparición de nuevos competidores."[4]

La entrada en el mercado de numerosos países nuevos como el Japón, Rusia e Italia, estimula también la concentración de capitales. Estos países no copian el conjunto de la estructura industrial de las naciones que los han precedido. Sólo imitan la parte más moderna, es decir, las empresas en que la composición orgánica del capital es mayor y el grado de centralización más pronunciado. El predominio de las empresas gigantes, con relación a las empresas medianas y pequeñas, será desde el primer momento mucho más marcado en la industria pesada rusa y japonesa que en las industrias análogas de países más avanzados.

La misma ley del desarrollo desigual determina que el progreso de la concentración del capital sea más rápido en Alemania y en los Estados Unidos (que son países cuyo desarrollo industrial propiamente dicho se extiende en el último cuarto del siglo XIX) que en países que han conocido este desarrollo durante el medio siglo anterior: Gran Bretaña, Bélgica y Francia.

Finalmente, las nuevas técnicas favorecen también la concentración. Así por ejemplo, la energía eléctrica permite la sincronización del trabajo de fábrica, la introducción del trabajo en cadena, nuevas divisiones del trabajo que favorecen la integración horizontal y vertical de las empresas.

La concentración del capital se manifiesta primero en el hecho de que las grandes empresas agrupan una fracción cada vez más importante de la mano de obra industrial total.

He aquí, para *Alemania,* los porcentajes de la mano de obra total no agrícola empleada en las diferentes categorías de empresas:[5]

Empresas:	1882 %	1895 %	1905 %	1925 %	1933 %	1950 %	1961* %
De 0 a 10 asalariados	65.9	54.5	45.0	39.4	46.8	24.6	24.3
De 11 a 50 asalariados	12.1	15.8	17.9	19.1	14.3	28.7	15.9
De 51 a 200 asalariados ..	10.1	14.0	16.8	18.0	14.3	9.6	14.5
Más de 200 asalariados	11.9	15.7	20.3	23.5	24.6	37.1	45.1

Para el mismo país, la evolución en la industria tomada separadamente es todavía más asombrosa:[6]

	1933		1952		1957	
	A	B	A	B	A	B
Fábricas que cuentan con:	%	%	%	%	%	%
De 1 a 9 asalariados	88.6	19.6	46.1	2.9	44.7	2.2
De 10 a 49 asalariados	8.1	15.4	34.0	12.4	31.7	9.4
De 50 a 99 asalariados	2.4	21.5	9.0	9.9	10.0	8.6
De 100 a 199 asalariados			5.2	11.5	6.3	10.8
De 200 a 499 asalariados	0.8	43.4	3.6	17.3	4.6	17.6
De 500 a 999 asalariados			1.1	11.7	1.5	12.5
Más de 1,000 asalariados			0.9	34.3	1.2	38.8

A = % del número total de empresas.
B = % del número total de asalariados.

Según ésto, en un espacio de menos de 30 años, ¡el porcentaje de la mano de obra industrial empleada en las empresas de más de 200 asalariados ha pasado del 43 al 69%!

Además del crecimiento continuo de las grandes empresas, estas cifras indican claramente el cambio radical que sobrevino durante los 75 años de desarrollo de la industria alemana. En 1882, *casi dos tercios* de los asalariados alemanes trabajaban en empresas de menos de 10 trabajadores. En 1950, para todo el sector no agrícola, este porcentaje descendió a *menos de un cuarto* y, para las empresas industriales, ¡al 2%! Las empresas que en 1882 empleaban más de 200 asalariados sólo ocupaban una

* Todas las cifras relativas a 1950 y 1961 se refieren al territorio de la República Federal Alemana. Las cifras de la segunda categoría referentes a 1950 conciernen a las empresas de 10 a 99 obreros, y las de la tercera categoría a las empresas de 100 a 199 obreros.

décima parte de los obreros no agrícolas; en 1905 ocupaban una quinta parte, una cuarta en 1933 y más de dos quintas partes a finales de los años 50.

He aquí la evolución en *Francia* de la estructura de las empresas no agrícolas:

Números de asalariados en las empresas:	1896 A %	1896 B %	1906 A %	1906 B %	1926 A %	1926 B %	1958 A %	1958 B %
De 1 a 10....	98.3	62.7	98.3	58.9	96.1	39.2	95 4	20.0
De 11 a 50....	1.32	11.7	1.34	11.5	3.0	15.6	3.6	28.8
De 51 a 100...	0.18	5.1	0.19	5.17	0.8	7.4	0.5	
De 101 a 500..	0.02	11.2	0.02	12.68	00.3	17.5	0.5	21.4
Más de 500..		9.3		11.7		19.3		29.8

A = % del número total de empresas.
B = % del número total de asalariados.

En 1896 las pequeñas empresas no agrícolas que ocupaban 10 asalariados o menos contaban todavía con cerca de dos tercios de la mano de obra asalariada; hoy día no ocupan más de una quinta parte. Las empresas que ocupaban más de 100 asalariados, reunían en 1896 una quinta parte de la mano de obra; en 1958 reunían el 51%.[7] *

En cuanto a *Italia,* he aquí la evolución durante los últimos 30 años:

Asalariados por categoría:	1927 A %	1927 B %	1937-39 A %	1937-39 B %	1958 A %	1958 B %
De 2 a 10	89.6	31.1	88.7	24.3	76.1	15.4
De 11 a 100	9.1	26.5	9.7	25.4	21.2	27.4
De 101 a 1,000	1.2	31.7	1.5	33.6	2.5	27.9
Más de 1,000	0.1	10.7	0.1	16.7	0.2	29.2

A = % del número total de empresas.
B = % del número total de asalariados.[9]

Finalmente, en *Bélgica,* el siguiente porcentaje de la mano de obra ocupada en la industria (incluyendo la industria carbonífera) trabajaba en empresas que empleaban más de 50 asalariados: 51.2% en 1896; 56.8% en 1910; 62.7% en 1930; 66.7% en 1956.

Veamos ahora las estadísticas correspondientes para el país más típico del capitalismo contemporáneo, los *Estados Unidos:*

* En 1959 este porcentaje se elevaba ya a 55...[8]

Número de establecimientos manufactureros que ocupan:

	1909	1914	1929	1955
De 0 a 4 asalariados	136,289*	74,766	102,097	255,684
De 5 a 100 asalariados	91,697	86,141	88,797	
De 101 a 500 asalariados.....	11,021	10,972	13,275	22,395
De 501 a 1000 asalariados	1,223	1,200	1,579	2,862
Más de 1000 asalariados	540	577	921	2,106

Número de asalariados por categoría de empresas:

	1909	1914	1929	1955
De 0 a 4 asalariados	311,704	181,566	726,808	4,181,000
De 5 a 100 asalariados ..	2,187,499	2,082,873	2,236,157	
De 101 a 500 asalariados .	2,265,096	2,258,438	2,750,797	4,688,000
De 501 a 1,000 asalariados	837,473	824,625	1,079,277	1,977,000
Más de 1,000 asalariados.	1,013,274	1,131,211	2,026,713	5,499,000[10]

Así pues, las empresas que emplean *menos de 500 asalariados* y que representan el 99.6% del número total de fábricas en 1909, el 99% en 1914, el 98% en 1929 y el 97.5% en 1955, ocupan:

en 1909: 72% del número total de asalariados;
en 1914: 69.8% del número total de asalariados;
en 1929: 62.9% del número total de asalariados;
en 1955: 54.3% del número total de asalariados.

Por el contrario, las firmas que emplean *más de 1,000 asalariados,* y que representan menos del 1% del número total de fábricas en todos los años comparados emplean:

en 1909: 15.3% del número total de asalariados;
en 1914: 17.4% del número total de asalariados;
en 1929: 24.2% del número total de asalariados;
en 1955: 33.6% del número total de asalariados.

La dimensión *media* de las empresas manufactureras ha pasado de 8 asalariados en 1850 a 9 en 1860, 10.5 en 1880, 35 en 1914, 40 en 1929, 53 en 1939 y 55.4 en 1954. En este último año, las empresas que ocupan

* Las estadísticas de 1900 incluyen entre los establecimientos manufactureros numerosos pequeños talleres artesanos que más tarde ya no serán censados. De ahí que no las tomemos como punto de partida en este cuadro, aunque revelen una tendencia a la concentración todavía más pronunciada que la que se ve aquí.

más de 1,000 asalariados concentran un 32.8% del personal total de la industria pero producen un 37% del "valor agregado" en esta misma industria.

Sin embargo, estas cifras no dan la imagen exacta de la concentración industrial en los Estados Unidos. En efecto, la concentración de la mano de obra está menos adelantada que la concentración de los ingresos y la de las ganancias. Así, los extractos anuales del *Bureau of Internal Revenue* dan el siguiente cuadro de la fracción del ingreso global de todas las sociedades manufactureras que corresponden a las diferentes categorías:

SOCIEDADES CUYA RENTA ANUAL NETA ES DE:

	1918 %	1929 %	1937 %	1942 %
menos de 50,000 dólares	8.17	7.06	6.76	3.34
entre 50,000 y 500,000 dólares	24.58	19.31	20.09	14.69
entre 500,000 y 5 millones de dólares.....	33.08	27.52	32.05	31.28
más de 5 millones de dólares	34.17	46.11	41.12	50.69

Un estudio de la *Federal Trade Commission* indica finalmente que en 1935 *las doscientas sociedades mayores* de los Estados Unidos absorbían el 35% del volumen de negocios de todas las sociedades, el 37% en 1947, el 40.5% en 1950 y el 47% en 1958. El auge de la posguerra, que ha provocado un aumento del 50% en el número de sociedades manufactureras, no se ha caracterizado, pues, por un descenso de la concentración. Por el contrario, ésta ha continuado a gran ritmo, aunque el número de grandes empresas que nacen de ella ha aumentado sin duda en el periodo de expansión vigorosa.[11]

Convenios, agrupaciones y combinaciones capitalistas.

La concentración acelerada de capital que se produjo a partir del último cuarto del siglo XIX es a la vez causa y efecto de un aumento de su composición orgánica. La concentración industrial (que surgió de la necesidad de reunir un capital fijo considerable para producir en condiciones óptimas de rentabilidad), al colocar amplios recursos en manos de un número relativamente reducido de capitalistas, les permitió hacerse un lugar cada vez más importante en el mercado y expulsar de él a numerosos fabricantes pequeños y medios. Por otra parte, la especulación, que hacía estragos en los nuevos sectores industriales, la fiebre de la expansión rápida de la producción, hacían y deshacían fortunas a un ritmo acelerado. Las mayores empresas se vieron colocadas ante riesgos que aumentaban en la misma proporción que las dimensiones de sus negocios. Los bancos, que habían organizado en amplia medida la expansión de los negocios, no estaban dispuestos a correr riesgos de esta clase. Después de 1873, la aparición de un largo periodo de depresión en los

negocios contribuyó en gran medida a que los capitalistas sintieran estos riesgos.[12]

Por el estímulo de todos estos factores, se produce un cambio radical en la mentalidad de los grandes capitalistas, en su manera de concebir la organización de los negocios. En lugar de atenerse al *credo* de la libre competencia, comienzan a buscar las posibilidades de limitarla a fin de evitar toda baja de precio, es decir, toda baja acentuada de su tasa de ganancia. La necesidad de asegurar una amortización regular y rápida a un volumen constantemente creciente de capitales fijos actúa en el mismo sentido.[13] Se establecieron convenios entre capitalistas, con el compromiso de renunciar a la competencia por la baja de precios.*

Los portavoces autorizados de la gran burguesía expresaron con bastante rapidez esta nueva necesidad de suprimir la competencia sobre los precios y llegar a convenios y combinaciones. Entrevistado por el periódico *New York Tribune,* H.J. Rogers, uno de los socios de Rockefeller en la creación del *Standard Oil Trust,* declaró en 1874:

"Si por consentimiento mutuo, y de buena fe, los refinadores aceptan reducir las cantidades producidas a una cuota para cada uno, establecida según la oferta y la demanda, y la capacidad de producción, *podría regularizarse el mercado con una ganancia razonable para todo el mundo.* El petróleo cuesta hoy 15 centavos el galón. Un reparto tal de los negocios haría subir, sin duda, los precios a 20 centavos... Para que produjera un justo beneficio, el petróleo debería venderse a 25 centavos por galón."[15]

El presidente de la *Asociación Británica de los Fabricantes de Jabón* afirmaba en enero de 1901 "que sin la asociación y combinación, se había hecho imposible realizar beneficios".[16] Y un fabricante de jabón más célebre, el señor Lever, declararía en 1903:

"En otro tiempo, un fabricante tenía una empresa individual. Después,... [hubo] varios socios. Más tarde, el negocio exigió más capital del que podían suministrar dos o tres socios, y surgieron las sociedades anónimas. Actualmente hemos alcanzado una nueva etapa, y es necesario reagrupar cierto número de sociedades anónimas en eso que llamamos una coalición *(a combine)*..."[17]

Los ejemplos se podrían multiplicar hasta el infinito. En 1912, un abogado de Chicago, A.J. Eddy, resume la nueva doctrina en una obra titulada *The New Competition,* en la que declara que esta "nueva" forma

* Incluso un diario tan favorable al liberalismo y a las tesis de los patronos como el *Neue Ziircher Zeitung,* se ve obligado a afirmar[14] respecto a los capitalistas alemanes:

"Es curioso, y quizá sólo pueda explicarse desde un punto de vista psicológico (!), que la mayor parte de los empresarios alemanes, por cuya libertad combaten desde hace años economistas y juristas... no deseen en absoluto esta libertad, el que la libertad respecto al Estado esté condicionada... por la aceptación del riesgo del empresario, es algo que sólo se acepta en periodo de mercado vendedor [coyuntura favorable], cuando se puede justificar así los rendimientos elevados [precios y ganancias elevados]."

de la competencia se basa en los "precios abiertos", es decir, en la información general respecto a los precios de costo y los precios de venta.[18] Citemos finalmente, entre otros, el libro publicado por el organizador principal del trust químico ICI, Lord Melchett, en 1927: "La competencia está *superada;* desemboca en la "cooperación" por la fusión de empresas y por la constitución de convenios internacionales."[19]

Los convenios capitalistas no eran fenómenos *nuevos,* propiamente hablando. El capitalismo *industrial* de libre competencia nace directamente del capitalismo *comercial* que hace de los monopolios su fuente principal de ganancias. Apenas acababan de morir estos antiguos convenios exclusivos, cuando aparecieron los nuevos. ¿Acaso no había ya observado Adam Smith que los industriales de una misma rama sólo se reúnen para *conspirar* a fin de hacer subir los precios impuestos al público?.

Desde 1817 se señala en Gran Bretaña la monopolización del comercio de la sal de Cheshire. En Newcastle funciona el *committee for the limitation of the vend* que controla estrictamente la producción y la venta de carbón a lo largo de los ríos Tyne y Wear.[20] En 1851, *The Cincinnati Gazette* declaraba: "Hace aproximadamente cuatro años los fabricantes de sal del río Kanawha se encontraron con que su capacidad de producir sal era superior a la demanda para el consumo. Como el precio de la sal descendió por ello a un nivel desastroso, constituyeron una asociación con objeto de proteger sus intereses, fijando el precio del producto y limitando la cantidad producida, adaptándola a las necesidades reales de las regiones del Oeste." En 1853 apareció en los Estados Unidos la *American Brass Association,* "con objeto de hacer frente a la competencia que arruinaba a todos los fabricantes"; en 1854, la *Hampton Country Cotton Spinners Association* "con objeto de controlar la política de precios"; en 1855, la *American Iron Association* con idéntico fin.[21]

Pero todas estas tentativas monopolistas debían resultar aisladas y efímeras mientras las dimensiones medias, relativamente modestas, de las empresas permitieran el flujo y reflujo rápido de los capitales de una a otra rama, siguiendo las oscilaciones de la tasa de ganancia. En estas condiciones, para *controlar* efectivamente un mercado nacional debían reunirse demasiadas empresas; como contrapartida, bastaba poco capital nuevo para romper un monopolio de hecho. Solamente la centralización y la concentración de capital —la creación de empresas gigantes con un enorme capital inmovilizado, y el predominio de algunas compañías en numerosas ramas industriales— crearían las condiciones propicias al desarrollo y a la estabilización relativa de los monopolios.

Es, pues, lógico que estos monopolios aparezcan primero en los países (EUA, Alemania, Japón) y en las ramas (petróleo, acero, automóviles, aparatos eléctricos, industria química), que sólo alcanzan su desarrollo hacia fines del siglo XIX o a principios del siglo XX.

El número de empresas fabricantes de automóviles pasó en los Estados Unidos de 265 en 1909 a 88 en 1921, 44 en 1926, 11 en 1937 y 6 en

1955. En Gran Bretaña, este número pasó de 88 en 1922 a 31 en 1929 y 20 en 1956; 5 de estas 20 empresas fabrican el 95% de toda la producción.[22]

Aunque desde 1861 aparezca un *pool* nacional para fijar el precio de la industria de cordelería, el primer trust propiamente dicho es el trust del petróleo, el *Standard Oil Trust.* La explotación de pozos de petróleo comenzó en Titusville, estado de Pennsylvania, en 1859. La primera sociedad, la *Pennsylvania Rock Cy,* realiza tales beneficios que en menos de un año ¡aparecen 77 competidores! La "libre competencia" podía entonces estudiarse en toda su "elasticidad". Los precios pasaron de 20 dólares el barril a finales de 1859 a 10 centavos a finales de 1861, para ascender a un promedio de 8.5 dólares en 1863, y descender después a un promedio de 2.40 dólares en 1867.

En vista de que los precios continuaban fluctuando y se acentuaba la competencia extranjera, "ciertos refinadores de Pennsylvania, no se sabe muy bien quiénes, presentaron a Rockefeller [que en ese momento sólo controlaba una pequeña proporción de la producción refinada en los Estados Unidos] un notable proyecto: la astucia consistía en reunir secretamente un número bastante elevado de refinadores y transportadores como para persuadir a todas las compañías ferroviarias que transportaban petróleo de que concedieran rebajas especiales a esta coalición a expensas de otros refinadores".[23]

Así se constituyó la *Southern Improvement Cy* (1871), que controló el 10% de la capacidad refinera en los Estados Unidos. Esta compañía fracasó, pero Rockefeller se había ya lanzado en la vía de la concentración. Fue sustituida por la *National Refiners Association* (1872), una *Central Association* (1875) que reúne ya la mayoría de las refinerías, para dejar paso a un *holding* central, apoyándose en un monopolio de oleoductos. En 1884, la *Standard Oil* refina el 90% de todo el petróleo americano y transporta prácticamente el 100% hacia las refinerías. Había nacido el primer trust monopolista.[24]

En la misma época, comienzan a desarrollarse en Europa los convenios patronales, sobre todo después de la crisis de 1873 y la brusca caída de la tasa de ganancia que provocó. Tanto en el siglo XIX como en el siglo XX, encontramos siempre en los acuerdos idéntica reacción contra la caída de la tasa de ganancia. Veamos como explica un historiador la constitución del primer comercio de venta de ladrillos en Dormund (1888):

"Basta con acordarse de la presión económica producida por la aguda lucha de precios, sin siquiera tener en cuenta las inmensas reservas de ciertos productos, para comprender que se imponía... la conclusión de que sólo una asociación podría evitar las disminuciones desmesuradas de precios..."[25]

Y he aquí lo que se produce medio siglo más tarde, en la rama de los textiles sintéticos, en Gran Bretaña:

"Para las fibras de acetato, la competencia había sido más reñida y

había durado más tiempo. Los dos principales competidores fueron Courtaulds y British Celanese. En 1937 y 1938 bajaron las ganancias de las dos empresas. Pero a principios de 1939 se llegó a un acuerdo respecto a sus principales diferencias y los precios de la viscosa y las fibras de acetato aumentaron aproximadamente 2 peniques por libra."[26]

Las formas de concentración capitalista

Con objeto de defender, mantener o incrementar su tasa de ganancia, las empresas capitalistas establecen convenios o llegan a acuerdos de colaboración que revisten las formas más diversas. Siguiendo el esquema de la comisión de encuesta británica sobre la concentración industrial después de la primera Guerra Mundial,[27] E.A.G. Robinson[28] distingue trece formas de convenios y concentraciones que nosotros reduciremos a siete:

1. Los *gentlemen's agreements* o acuerdos voluntarios entre productores para no vender por debajo de ciertos precios en ciertas regiones. Un arreglo semejante se concluyó, por ejemplo, entre los fabricantes británicos de jabón en 1901.[29]

2. *Asociaciones que regulan los precios*: Estas asociaciones se distinguen de los *gentlemen's agreements* por ser acuerdos más formales y eficaces. Las conferencias marítimas constituyen un ejemplo clásico.[30]

3. *Los pools:* En general, la experiencia demuestra que los acuerdos respecto a los precios sólo son eficaces cuando haya reparto efectivo del mercado y cuotas precisas para cada productor.[31]

Los *pools* se distinguen, pues, de los acuerdos arriba mencionados en que prevén este reparto preciso del mercado. Tales *pools* funcionan bastante pronto en la industria siderúrgica americana.[32] El ejemplo más clásico lo constituye el *pool* de los *meatpackers* americanos, que se repartieron el mercado de este país durante dos decenios.[33]

4. *Cártels, sindicatos de compra o venta, almacenes de venta:* Mientras los tres primeros grupos son muy limitados en el tiempo, los cártels y almacenes de venta constituyen una forma intermedia entre un grupo provisional y un convenio definitivo. Las empresas que participan en ellos conservan su independencia; pero están ligadas por contratos mutuos a plazo más o menos largo; forman sociedades comunes para vender o comprar, y a menudo deben pagar fuertes multas si violan estos acuerdos.

5. *Los trusts:* Originalmente, el "trust" es un grupo al que las sociedades que antes eran competidoras confían sus acciones, recibiendo a cambio certificados que indican en qué proporción participan en la obra

común. El *Standard Oil Trust* fue el trust clásico en los Estados Unidos, pero fue declarado ilegal en 1890.[34] Utilizaremos la palabra "trust" en el sentido más general que ha adquirido este nombre, es decir, como resultado de una fusión de empresas.

6. *Los holdings o konzern:* Constituyen una sociedad de participación que permite concentrar el control financiero en numerosas empresas que han permanecido formalmente independientes. Resulta el instrumento más comúnmente utilizado en numerosos países para realizar la constitución de grandes imperios monopolistas, especialmente en los Estados Unidos,[35] Bélgica,[36] Alemania y Francia.[37]

La compañía *holding* permite, sobre todo, reducir la fracción de capital necesario para controlar efectivamente un gran número de sociedades, gracias a técnicas diversas como la *participación* por cascadas o la *participación cruzada.**

7. *Las fusiones de empresas,* que constituyen la forma más "sólida" y definitiva de concentración capitalista, en la cual desaparece toda independencia jurídica o financiera de las sociedades constitutivas. Desde sus orígenes, se pueden distinguir los trusts *horizontales,* nacidos de la fusión de empresas de una sola rama industrial (por ejemplo: trust de cigarrillos, del automóvil, de aviación, etc). y los trusts *verticales* (que agrupan empresas que se suministran mutuamente sus materias primas) que a su vez se pueden dividir en:

—*Trusts divergentes,* que agrupan desde empresas productoras de materias primas hasta fábricas que elaboran productos terminados y semiterminados (el trust del acero US Steel Corp. en los Estados Unidos; Cockerill-Ougrée en Bélgica, etc.);

—*Trusts convergentes,* que agrupan las empresas productoras de diversas materias primas y productos semiterminados que intervienen en la cons-

* "Los bancos... conservan la mayoría de las acciones del *holding* que han constituido. Sirviéndose exclusivamente de esta sociedad matriz controlan todas las filiales del grupo, sin comprometer directamente sus propios recursos. Realizan así una gran economía de capital. Si para tener la mayoría en la asambleas generales de la sociedad *holding,* es preciso poseer el 40% de las acciones, y si la sociedad *holding* conserva a su vez el control de las filiales con una participación del mismo orden, el banco conserva la alta dirección de las sociedades del grupo, inmovilizando una suma igual al 16% del capital de este último." [38] Ejemplo: el Banco de París y de los Países Bajos constituye en 1911 la sociedad *holding: Compagnie Générale du Maroc.* En 1952,[39] ésta llega a controlar en Marruecos, más de 50 sociedades, entre ellas bancos, compañías de transporte, de petróleo, de electricidad, de cemento, de carbón, de máquinas agrícolas, de minas, etc. A través de este *holding,* todo Marruecos constituye "el" dominio del Banco de París y de los Países Bajos.

trucción de un mismo producto terminado (por ejemplo: ciertos trusts del automóvil);

—*Trusts heterogéneos,* que reunen empresas sin ningún lazo económico o técnico común salvo el de ser controladas por un mismo grupo financiero. Este fue especialmente el caso del trust Lever a principios de los años 20, cuando al lado de las fábricas de jabón y de las empresas productoras de materias primas controlaba pesquerías, papelerías y empresas de construcción mecánica.[40]

Durante el periodo de 1897 a 1904, a consecuencia de un movimiento de fusiones, se produce en los Estados Unidos el nacimiento de la mayor parte de los trusts monopolistas. El número de trusts, que en 1890 sólo era de 23 y en 1896 de 38, llegaba a 257 en 1904; la capitalización anual de las fusiones, que nunca había sido superior a 240 millones de dólares, alcanzaba en 1898 la cifra de 710 millones, y 2,244 millones en 1899. De las 339 fusiones que se produjeron en este periodo, 156 dieron nacimiento a un grado determinado de potencia monopolista.[41] Desde 1900, el 32% de la producción industrial y el 40% de la producción minera —con exclusión del petróleo— se monopoliza en los Estados Unidos.[42]

Concentración bancaria y capital financiero

Los mismos factores que favorecen la concentración industrial, proporcionan también un vigoroso impulso a la concentración bancaria. Debido a esta competencia, muchos pequeños bancos son absorbidos por un solo gran banco. Cada crisis importante produce, en general, la ruina de muchos banqueros: en la crisis de 1933 desaparecieron en los Estados Unidos más de 2,000 bancos.[43] Cada vez se necesitan más capitales propios para establecer una red de sucursales lo más densa posible que cubra todo el territorio nacional y las principales plazas extranjeras. De esta forma, los fenómenos de la concentración y la centralización de capital bancario se manifiestan en todos los países.

En *Francia,* los tres grandes bancos de depósito, el *Crédit Lyonnais,* la *Société Générale* y el *Comptoir National d'Escompte,* vieron decuplicar su cartera de 1880 a 1914, y sus depósitos pasaron de 580 millones de francos oro en 1880 a 2,256 millones en 1914 y 7,215 millones en 1930 (o 35,500 millones de francos Poincaré). En ese momento poseían más del 50% de todos los depósitos bancarios de Francia, porcentaje que apenas ha variado en 1950, después de la nacionalización de esos bancos.

En *Gran Bretaña,* el número de los *joint-stock banks* ha disminuido de 104 en 1890 a 45 en 1910 y 25 en 1942, mientras que durante el mismo periodo el número de sus sucursales se ha triplicado y sus depósitos se han decuplicado. Los Cinco Grandes: el *National Provincial Bank,* el *Westminster Bank,* el *Midland Bank,* el *Lloyd's Bank* y el *Barclay's Bank,* poseen sucesivamente el 27% de todos los depósitos bancarios británicos en 1900,

el 39.7% en 1913, el 72.4% en 1924, el 73% en 1942 y el 79% en 1953.

En *Alemania,* los nueve grandes bancos concentran el siguiente porcentaje de los depósitos bancarios: 1907-08: el 47%; 1912-13: 49%; 1924: 54.6%; 1934: 65.5%. En 1943, los seis mayores bancos poseen el 62.9% de los depósitos bancarios. Después de la segunda Guerra Mundial y de una efímera descentralización, los tres bancos principales vuelven a tener un papel predominante en la esfera del crédito. En 1956, conceden el 55% de todos los créditos bancarios alemanes, exactamente el mismo porcentaje que en 1938.

En el *Japón,* el número total de bancos bajó de 2,155 en 1914 a 1,001 en 1929, 424 en 1936, 146 en 1942, menos de 100 en 1943 y 61 en 1945, según el Anuario económico y financiero de este país. Los cinco bancos mayores concentran en sus manos el 24.3% de todos los depósitos bancarios en 1926, el 34.6% en 1929, el 41.9% en 1936 y el 62% en 1945 (esta última cifra es para los ocho bancos más importantes). Después de las medidas americanas para eliminar los cártels, este porcentaje baja a menos del 10% para ascender en 1953 al 35%.

En cuanto a los *Estados Unidos,* el número total de bancos nacionales aumenta de 3,732 en 1900 a 8,030 en 1920, para disminuir a 7,536 en 1929, 5,209 en 1939 y 5,021 en 1945. Entre esos bancos, aquellos que poseen un capital propio de más de 5 millones, es decir, 21 en 1923, 39 en 1930 y 40 en 1934, concentran en sus manos el 22.1%, el 43.3% y el 47.8% respectivamente de todos los depósitos bancarios.

La concentración de fondos disponibles para las inversiones en un pequeño número de bancos, en el momento en que la industria tiene una necesidad acuciante de esos fondos para aprovechar la considerable expansión de los negocios, se convierte en uno de los principales motores de la concentración industrial. He aquí un significativo diálogo que se desarrolló a este respecto entre el ministro del Interior de los Estados Unidos, Chapman, y el señor Celler, presidente de la subcomisión de la Cámara de Representantes para el estudio sobre la potencia de los monopolios:

Chapman: Evidentemente, señor diputado, es preciso adelantar fondos considerables, muy considerables, para desarrollar una nueva acería...

El presidente Celler: El [fundador eventual de una nueva acería] debería dirigirse a las instituciones financieras, ¿no es cierto?

Chapman: Debería hacerlo.

El presidente Celler: Y si esas instituciones financieras tienen lazos o nexos con las compañías existentes, probablemente no alentarían a nuevos competidores ¿no es así?

Chapman: Evidentemente, no lo harían. Y no lo han hecho.[44]

En *Bélgica,* excepcionalmente, el capital bancario ha tenido el papel de *capital financiero* desde el principio del Reino independiente, es decir, ha dominado la industria desde sus primeras fases de expansión, gracias a participaciones preponderantes en las primeras sociedades anónimas; esta posición fue reforzada después, en la época de expansión colonial:

"Durante los últimos años del periodo holandés, la *Société Générale* concedió adelantos a las compañías explotadoras del carbón. Además, aportó su ayuda para la construcción de canales que deberían facilitar el transporte del carbón hacia Francia. Ahora bien, la revolución [de 1830], al provocar una crisis industrial, fue causa de que algunas compañías de carbón se encontraran en la imposibilidad de reembolsar sus empréstitos. El adelanto se transformó entonces en participación duradera, y para movilizarla se tuvo la idea de convertir las compañías carboníferas interesadas en sociedades anónimas, operación que se llevó a cabo en 1834-35... Cuando apareció el restablecimiento económico, se decidió la construcción de ferrocarriles y se extendieron las máquinas de vapor, hubo que transformar y desarrollar las empresas industriales. Y la idea de transformarlas en sociedades anónimas se impuso como algo natural..."[45]

En *Francia,* después de la fallida tentativa del *Crédit Mobilier* de los hermanos Péreire, los bancos de negocios apoyan vigorosamente la construcción de empresas industriales durante las décadas de 1870 y 1880. *La Banque de Paris et des Pays-Bas,* y la *Banque d'Indochine* presiden la expansión de las sociedades francesas en los países colonizados como resultado de la guerra de 1870-71.

En *Alemania,* el *A. Schaffhausener Bankverein* tiene también un papel predominante para financiar el enorme desarrollo industrial de los años 1870. Desde el principio del siglo xx, los directores de los seis principales bancos alemanes pertenecen al consejo de administración de 344 sociedades industriales.[46] El capital financiero acaba por "imponerse" a la industria,* como lo indica la siguiente carta que uno de los grandes bancos envía al consejo de administración del *Zentrales Nordwestdeutsches Zementsyndikat,* el 19 de noviembre de 1901:

"De la noticia que ustedes han publicado en la *Reichsanzeiger* del 18 del corriente se deduce para nosotros que debemos considerar la posibilidad de que en la próxima asamblea general de su compañía, fijada para el 30 de este mes, se podrían tomar medidas que implicarían quizá en sus empresas cambios que serían inaceptables para nosotros. Por estas razones, y lamentándolo profundamente, nos vemos obligados a suprimir desde ahora los créditos que hasta el momento habíamos concedido. Pero si la

* El siguiente pasaje sobre el *Bank of Italy,* antepasado del *Bank of America,* puede darnos una idea de hasta qué punto intervienen los bancos en la dirección de los negocios de sus pequeños deudores:

"Hacia el mismo periodo (alrededor de 1921) el *Bank of Italy* decidió imponer un presupuesto a todo granjero al que había prestado fondos, lo que constituía en este momento una innovación radical (!). Este presupuesto versaba sobre todos los aspectos de los costos agrícolas: gastos de capital... materiales de aprovisionamiento... costos de operación de la labranza, el cultivo, la irrigación, la poda, la recolección y el transporte; un cálculo de los adelantos mensuales, y otro de las previsiones de cosecha. Detrás de cada presupuesto había un atento supervisor del *Bank of Italy,* el director de una filial, un agente o un revisor, que se aseguraba de que el prestatario respetara el contrato." [47]

asamblea general antes mencionada no toma medidas inaceptables para nosotros, y si recibimos apropiadas garantías a este respecto para el porvenir, estaríamos dispuestos a abrir negociaciones con ustedes para concederles nuevos créditos."[48]

En cuanto a los Estados Unidos, la banca privada (*investment bankers*) ha tenido un papel preponderante en la concentración industrial, partiendo de la "consolidación" de las compañías ferroviarias. Ya durante esta campaña, los bancos afirman claramente los objetivos *monopolistas* de estas concentraciones. Tal afirmación aparece claramente expresada por Jolm P. Morgan en la siguiente declaración, hecha a los dirigentes de todas las sociedades ferroviarias del oeste del Mississipi, el 10 de enero de 1899:

"En nombre de las casas (bancarias) aquí representadas estoy dispuesto a declarar que si pudiera formarse prácticamente una organización sobre la base propuesta por el comité, con un comité ejecutivo capaz de imponer sus decisiones, en el interior del cual estuvieran representados los banqueros, aquéllas están dispuestas a afirmar que no negociarán y harán todo lo posible a fin de impedir la negociación de acciones u obligaciones para la construcción de vías ferroviarias paralelas, o para la extensión de líneas que no fueran unánimemente aprobadas por tal comité ejecutivo."[49]

Y en el gran movimiento de fusión de empresas emprendido entre 1896 y 1904, los banqueros tuvieron el papel decisivo:

"Aunque los jefes de industria hayan efectuado la mayor parte de las fusiones de antes de 1890, los banqueros y financieros han dejado ya de ser simples intermediarios. Se han convertido en promotores. Mediante la organización de grandes fusiones, han reemplazado a los promotores profesionales ambulantes que durante un cierto tiempo habían ofrecido papel bastante especulativo al público de inversionistas. Bajo esos auspicios, y favorecido por sus estímulos, el movimiento de fusión se convirtió a fines de siglo en una oleada."[50]

Finalmente, en el Japón, acabada la segunda Guerra Mundial, los bancos sustituyeron a los *holdings* como piezas centrales de los Zaibatsu, grupos financieros que controlan la economía nacional. Un estudio realizado en 1953 indica que en las 320 sociedades más importantes del país, los bancos poseen en conjunto el 35.1% de las acciones, y las compañías de seguros el 16.1%.[51]

Los monopolios

La concentración del capital industrial y la formación de convenios de grupos y de trusts capitalistas, conduce a la constitución de *monopolios de hecho* en numerosos sectores de la industria. Una sola empresa o un pequeño número de ellas controlan una parte hasta tal punto considerable de la producción que pueden, durante periodos más o menos largos, fijar arbitrariamente los precios y las tasas de ganancia, que se hacen así, en

una amplia medida, independientes de la coyuntura económica.*

Analizando las condiciones de producción de los 1,807 productos más corrientes manufacturados en los Estados Unidos, Walter F. Crowther descubrió en 1937 que la *mitad* de esos productos proceden de sectores en los que cuatro empresas, como máximo, realizan más del 75% de la producción. En 1947, este cuadro es todavía más impresionante. He aquí algunos de esos índices de concentración, establecidos por el Ministerio de Comercio americano para ese año:

Productos respecto a los cuales una sola compañía produce el 50% o más del valor total:

Extintores de incendios	85%	Lámparas incandescentes ..	59%
Películas para aficionados ..	85%	Linóleo	58%
Cojinetes cónicos	80%	Máquinas encuadernadoras .	56%
Sopas en conserva	66%	Conservas enlatadas	55%
Rodamientos de bolas	60%	Aluminio bruto	55%

Productos respecto a los cuales dos compañías manufacturan el 66% o más del valor total:

Gases industriales	85%	Botellas de leche	70%
Locomotoras	80%	Camiones	68%
Máquinas de coser	78%	Fibras sintéticas	68%
Cobre refinado	74%	Automóviles	63%

Productos respecto a los cuales tres compañías manufacturan el 66% o más del valor total.[53]

Gavilladoras agrícolas	92%	Yeso quemado	79%
Hilo de coser	90%	Cigarrillos	78%
Caucho refinado	88%	Tractores	76%
Cobre bruto	88%	Anteojos	75%
Vendas de gasa	85%	Máquinas de oficina	70%
Recipientes para frutos	85%	Hierro esmaltado	70%
Explosivos	80%	Cocinas eléctricas	69%
Jabones	80%	Tubos de electrodos	68%
		Neumáticos de caucho	70%

En *Gran Bretaña,* un estudio publicado en 1945[64] da los siguientes por-

* Ejemplo extremo: en 1928 el trust norteamericano *General Electric* obtuvo un monopolio completo en el mercado norteamericano del carburo de tungsteno, aleación indispensable para las máquinas-herramienta de gran velocidad. A consecuencia del establecimiento de este monopolio, el precio del carburo de tungsteno saltó de 50 a 453 dólares la libra, y se mantuvo durante toda la crisis, hasta 1936. El costo de producción era de 8 dólares.[52]

centajes del valor de la producción acaparada en cada sector por las tres mayores empresas (o por menos de tres empresas); estos porcentajes están basados en el censo de 1935:

Leche condensada	96	Rodamientos de bolas	97
Cerillos	97	Cigarrillos	88
Azúcar refinada	82	Vagones de ferrocarril	86
Petróleo	88	Cemento	76
Seda artificial	79	Papel de tapizar	91
Tornillos de carpintería	98	Cinc	100
Alambre de púas	92	Colorantes	88
Aspiradoras	85	Discos y tocadiscos	99
Chocolate en barras	85	Litófono	100
Máquinas de coser	93	Cacao en polvo	93
Níquel y aleaciones	100	Linóleo	86
Hierro colado y tubos	92	Bulbos de radio	85
Explosivos	100	Jabón en escamas	77
Neumáticos	79		

Además, 118 artículos eran manufacturados solamente por una o dos empresas.

En *Alemania Occidental*, en su obra *Männer, Mächte, Monopole*,[55] Pritzkoleit calcula que toda la industria del cinc y del plomo está dominada por tres trusts: la Metallgesellschaft, la Degussa y Otto Wolff. Las minas de potasio están dominadas por tres sociedades (la principal de ellas, la Wintershall, controla además más del 50% de la producción alemana de petróleo bruto); el RWE controla los dos tercios de la producción de electricidad para consumo industrial y cerca de tres cuartas partes de la producción de lignito. Más de la mitad de la producción de margarina y de la pesca comercializada están dominadas por el grupo Unilever; el grupo suizo Nestlé domina el mercado de la leche condensada, de las sopas concentradas y del chocolate. Un solo grupo (Reemtsma) controla el 60% de la industria de cigarrillos y dos grupos (Lever y Henkel) el 90% de la industria de detergentes. La Delog produce el 50% de los cristales para ventanas; dos grupos (Glanzstoff y Phrix) producen más de las tres cuartas partes de las materias plásticas. Siemens y AEG producen entre el 40% y el 50% de los aparatos eléctricos. Un solo grupo, Pfaff, controla el 60% de la producción de máquinas de coser, etc.

En cuanto a la industria pesada de la cuenca del Ruhr, a pesar de la descartelización decidida en 1945, en 1954 siete grandes sociedades (Mannesmann, Klöckner, Dortmund-Hoerder Union, Phoenix Gute Hoffnungshütte, Rheinhausen y Hoesch) concentran de nuevo más del 65% de la producción, y se prevén nuevas concentraciones en el interior de esos grupos (ver la conferencia de M. A. Wehrer, miembro de la Alta Autoridad de la CECA, dada en Longwy el 12 de noviembre de 1955).

En *Francia*:

—5 grupos (Sidelor, Lorraine-Escaut-Saulnes, de Wendel, Schneider y Usinor) controlaron en 1952 el 55% de la producción de mineral de hierro, y el 66% de la producción siderúrgica en 1953;

—Péchiney-Ugine dispone de un monopolio casi total del aluminio, del magnesio y del cobalto; Peñarroya (Rothschild) controla las tres cuartas partes de la producción de plomo;

—El grupo Raty posee un semimonopolio de la fabricación de tubos de acero; y el grupo Sidelor tiene también un semimonopolio de la fabricación de tubos de hierro fundido.

—4 grupos (Renault, Citroën, Peugeot y Ford) controlan el 98% de la producción de automóviles particulares;

—En 1953, tres sociedades controlaban el 61% de la producción de tractores;

—Tres grupos de constructores tienen el monopolio completo de la fabricación de bombillas;

—El grupo Kuhlmann produce el 80% de los colorantes;

—El grupo Saint-Gobain produce las dos terceras partes de los espejos, la mitad de las botellas, frascos y vasos de vidrio, toda la producción de fibra de vidrio, etc.;

—El grupo Gillet, que tiene el monopolio del nylon, produce más de las dos terceras partes de los textiles artificiales;

—Tres grupos suministran el 86% de la producción francesa de papel de periódico, etc.[56]

En el *Japón*, el siguiente cuadro nos muestra la evolución del control *de un solo* trust sobre los principales sectores económicos:[57]

% de la producción controlada por el trust Mitsui

	1900	*1920*	*1943*
Petróleo	50%	50%	90%
Hierro	90%	95%	92%
Oro	5%	19%	27% *
Carbón	30%	27%	27% *
Armas		25%	30%
Alcohol	10%	15%	45%
Celuloide		80%	100%
Papel	50%	50%	90%
Cemento	15%	15%	20% *
Lana	10%	15%	30%
Seda	25%	15%	45%

* Con empresas satélites a finales de 1941: 68% de la producción de oro, 50% de la producción metalúrgica, 55% de la producción de cemento, 45% de la producción de electricidad, 80% de la producción de las pesquerías, 50% de la producción de cerveza y de la producción de azúcar.

% de la producción controlada por Mitsubishi

	1900	*1920*	*1943*
Cinc		57%	50%
Estaño		90%	90%
Construcción naval	40%	40%	60%
Aviones			30%
Armas		30%	30%
Alcohol			50%
Cristalería		65%	90%
Lana artificial			50% *
Cerveza	25%	30%	45%
Azúcar	15%	15%	45%
Comercio de trigo	30%	30%	48%
Transporte marítimo	40%	39%	35% *

A raíz de las medidas de descartelización que tuvieron lugar al finalizar la Guerra Uundial, la estructura monopolista de la industria japonesa se mantuvo, como se manifiesta en la siguiente tabla aparecida en la revista *The Oriental Economist* (julio de 1966):

Productos respecto a los cuales 3 compañías producen el 66% del valor total o más:

Vidrio laminado	100.0%	Hilado de filamento de rayón	79.8%
Carretillas	100.0%		
Carros de pasajeros ordinarios	100.0%	Queso	77.8%
Carros de pasajeros ligeros	98.7%	Carros de pasajeros pequeños	75.6%
Cerveza	96.2%	Polietileno	75.0%
Leche en polvo	94.0%	Cinc	74.9%
Poliester	92.0%	Plomo	74.4%
Lingotes de aluminio	90.6%	Camiones pequeños	74.1%
Cloruro de polivinil	89.4%	Flejes de acero anchos	67.6%
Cianuro de calcio	83.5%	Aceite lubricante (cinco empresas)	66.7%
Mantequilla	82.1%		
Nylon	81.1%		

En *Italia,* el informe de la comisión económica de la Asamblea Constituyente da los siguientes índices de concentración para 1947:[58]

Sector industrial	*Número de trusts*	*% de la producción controlada*
Seda artificial	2	90%
Aluminio	3	95%

* Con empresas satélites a finales de 1941: 70% de la producción de seda artificial, 80% de la de transportes marítimos.

Mercurio	1	70%
Construcción naval	3	86%
Caucho	4	82%
Automóviles	2	84%
Cerillos	1	81%
Rodamientos de bolas	1	90%
Carbón	3	86%
Amoniaco sintético	2	86%

Los imperios de los grupos financieros

La potencia real de los grandes monopolios rebasa, sin embargo, ampliamente el control de aquellos sectores de la producción cuyos mercados dominan. Los grupos financieros que controlan estos sectores son también los dueños de bancos, compañías de seguros, sociedades industriales, comerciales y de transporte, que llevan los más diversos nombres sin que nada permita sospechar, a primera vista, que están ligados unos a otros. Para desenmarañar estos hilos es preciso entregarse a un verdadero trabajo de detective, estudiar la composición de los consejos de administración, analizar el funcionamiento de sociedades que tienen presidentes o administradores-delegados en común, seguir en el pasado la evolución de los paquetes de acciones representados en las asambleas generales extraordinarias; estudiar, si es posible, el reparto general de las acciones de cada una de las sociedades importantes del país.

Al final de este trabajo, en la mayor parte de los países capitalistas se descubre la misma estructura: un puñado de grupos financieros que extiende su control sobre una gran parte de la actividad industrial y financiera; unas 60, 125 o 200 familias, que están instaladas en la cima de la pirámide social y que ejercen su poder, a veces individualmente, y a menudo como grupo colectivo más o menos compacto.

La participación de los representantes de grupos financieros en los consejos de administración de numerosos trusts importantes es un indicio clave de la extensión de su control. Veamos esto en los diferentes países:

En *Estados Unidos*:

—*Winthrop W. Aldrich*, presidente del poderoso Chase National Bank (grupo Rockefeller), en 1948 es al mismo tiempo director del trust más rico del mundo (10 mil millones de dólares de activo), la American Telephone and Telegraph Cy, y administrador de la mayor compañía de seguros del mundo, la Metropolitan Life Insurance Cy, del trust eléctrico Westinghouse, del trust del papel International Paper, de los bancos Discount Corp. of New York y Chase Safe Deposit Cy. Este hombre participa en el control de más de 20 mil millones de dólares de capital, es decir 9 billones de francos (¡tres presupuestos anuales de Francia, a principios del decenio 1950!).

—*George Whitney,* socio del banco J.P. Morgan & Cy, es durante el mismo año miembro del consejo de administración del trust de electricidad Consolidated Edison of New York; del trust de automóviles General Motors Cy; del trust de cobre Kennecott Copper; del trust de ferrocarriles Pullmann Cy; del trust de petróleo Continental Oil Cy y del gran banco Guaranty Trust Cy.

—*R.K. Mellon,* presidente del banco Mellon National Bank, es al mismo tiempo presidente de las sociedades *holding F.* Mellon & Sons y Millbank Corp., y administrador del trust de aluminio Aluminum Cy of America (ALCOA); del trust de petróleo Gulf Oil Cy; del trust de electricidad Westinghouse Air Brake Corp.; del trust del vidrio Pittsburgh Plate Glass Cy; del trust del ferrocarril Pennsylvania Rail Road Cy; del trust de gas Koppers Corp.; del trust Union Switch and Signal Cy; de las grandes compañías de seguros National Union Fire Ins. Cy, General Reinsurance Corp., y North Star Reinsurance Cy.[59]

En *Francia,* según el *Annuaire Desfossés* de 1958:

—*Emmanuel Monnick,* principal apoderado de la *Banque de Paris et des Pays-Bas* (cuyo consejo de administración preside), ocupa puestos de administrador en trece sociedades; entre ellas, la gran sociedad petrolera francesa Esso-Standard, la Cie du Canal de Suez, la Banque d'Indochine, la Banque Ottomane, el Crédit Foncier Franco-Canadien, la librería Hachette, las Raffineries du Sucre de Saint-Louis, las Forges et Aciéries du Nord et de l'Est, etc.

—*Pierre Getten,* principal apoderado del grupo Rothschild, forma parte de 18 consejos de administración. Preside el de la Société Belge des Mines, Minerais et Métaux, el de los Chemins de Fer de l'Indochine et du Yunnan, y el de la Société de Contrôle de l'Exploitation des Transports auxiliaires. Es vicepresidente de la Compagnie des Chemins de Fer du Nord (uno de los principales *holdings* del grupo), del poderoso trust mundial de los metales no férreos Peñarroya, de los Entrepôts et Magasins Généraux de Paris y de los Investissements du Nord. Es administrador en diversas sociedades como Chemin de Fer de Djibouti, los trusts siderúrgicos belgas Cockerill-Ougrée y Providence, la Compagnie Internationale des Wagons-Lits, las Forges et Aciéries du Nord et de l'Est, el Omnium Nord-Africain, etc.

—El barón *Rodolphe Hottinguer* es presidente del consejo de vigilancia del trust metalúrgico Schneider et Cie y administrador en once sociedades, entre ellas la de Kléber-Colombes, Compagnie des Minerais et Métaux, Vieille-Montagne, Banque Ottomane, Forges de Châtillon-Commentry & Neuves-Maisons, etc.

Es de notar que las familias de los grandes banqueros ocupan numerosos puestos en los consejos de administración: la familia Hottinguer tiene 28; los Mallet, 39; los Vernes, 51; los de Nervo, 16; estas cuatro

familias están, además, ligadas por lazos de parentesco. Los de Vogüé ocupan 21 puestos de administradores, los de Wendel, 17; los Laurent, 29; los Fould, 5; los Gillet, 37; los Vitry d'Avancourt (¡Péchiney!), 12; el marqués de Flers, 16, etc.

En la *Gran Bretaña,* los nueve directores del *Midland Bank* formaban parte en 1951-52 del consejo de administración de 38 sociedades, entre ellas la Imperial Chemical Industries, Dunlop Rubber, J & P Coats, International Nickel, etc. Los 19 directores del *Lloyd's Bank* formaban parte del consejo de administración de 75 sociedades, como la Royal Dutch Shell, Vickers, Rolls Royce, English Electric, etc. Los 13 directores del *National Provincial Bank* pertenecían al consejo de administración de 60 sociedades, entre ellas la British Petroleum Cy (ex Anglo Iranian), Imperial Tobacco, Burma Oil Cy, Tube Investments, Prudential Ins Cy, Ford Motor Cy, y de numerosas sociedades de té.

En *Alemania Occidental,* la ley prohibe la presencia de una misma persona en más de 20 consejos de administración. Sin embargo, esta ley no ha sido observada, toda vez que en 1954 el banquero R. von Oppenheim pertenecía a 35 consejos, el gran industrial Werhahn a 23, etc. He aquí dos casos particularmente flagrantes de acumulación de potencia económica por sociedades ligadas entre ellas:

—En 1954, el banquero *Hermann Abs* forma parte del consejo de administración de Süddeutsche Bank, Glanzstoff, Badische Anilin (I G Farben), Zeiss Ikon (principal trust fotográfico), Siemens y Halske, principal sociedad de construcción eléctrica; de Delog (50% de la producción alemana de vidrio), Salamander (principal sociedad de productos de cuero), de Norddeutsche Lederwerke, Accumulatoren-Fabrik A G, Metallgesellschaft, Philip Holzmann A G (construcción), Kali-Chemie, Süddeutsche Zucker, de las empresas carboníferas Dahlbusch, de Rheinpreussen, de Deutsche Solvay-Werke, de Deutsche Shell A G, de Portland Zementwerke Heidelberg, de RWE, principal empresa de producción de electricidad, de la Dortmund Hörder-Union, principal acería, y de algunas empresas "menores": en total de 24 consejos de administración.

—Durante el mismo año, el banquero *Pferdmenges* pertenece a 26 consejos de administración, entre ellos al de la A E G, Klöckner, Harpener Bergbau (principal empresa carbonífera), August Thyssen-Hütte, Kabelwerk Rhendt, Felten y Guillaume (caucho), Demag, Keksfabrik H. Bahlsens, Rheinische Kunstseide, Schoellersche Kammgarnspinnerei, Deutsche Centralbodenkredit A G (principal sociedad hipotecaria), Rheinisch-westfälische Bodenkreditbank y una decena de compañías de seguros como la Concordia, la Nordstern y la National.

He aquí los principales grupos financieros de algunos países:

En los *Estados Unidos,* a finales de 1952 pueden contarse 7 grupos principales, ligados entre sí:

—*El grupo Morgan-National City Bank* controla especialmente el principal trust de acero del mundo, United States Steel Corp.; el principal trust de aparatos eléctricos del mundo, la General Electric; el segundo y tercer trusts de cobre de la nación, Kennecott Copper y Phelps Dodge Corp.; la Pullmann Cy, importante sociedad productora de material ferroviario; la Baldwin Locomotive Works, principal productora de locomotoras diesel; la Montgomery Ward & Cy, la segunda sociedad de grandes almacenes proveedores de mercancías por correspondencia en los EUA; el gigantesco American Telegraph & Telephone Co, que posee el activo más importante de todas las sociedades por acciones no financieras americanas y que controla una importante parte de los servicios públicos; importantes redes de ferrocarriles (New York Central System y Alleghany System); las compañías de seguros New York Insurance, Mutual Life y Prudential Insurance Cy.

—*El grupo Kuhn-Loeb,* dominado por la familia Warburg, se basa en bancos de negocios y controla el 22% de los ferrocarriles importantes de los Estados Unidos, el trust Western Union Telegraph Co, el Bank of Manhattan, etc.;

—*El grupo Rockefeller,* que opera mediante la posesión de importantes paquetes de acciones de sociedades que controla, especialmente uno de los más importantes bancos americanos, el Chase National Bank, la mayor compañía de seguros, la Metropolitan Life Insurance, y los trusts de petróleo Standard Oil y Vacuum Oil, que refinan en conjunto más de la mitad del petróleo americano;

—*El grupo Mellon,* que opera a la vez por la posesión de paquetes de acciones decisivos y por la centralización bancaria de las empresas controladas, entre ellas la ALCOA, el primer trust de aluminio del mundo, la Koppers Co, el principal productor de gas industrial en los Estados Unidos, la Gulf Oil Cy, una de las principales sociedades petrolíferas, tres trusts de acero situados en Pittsburgh, y muy probablemente la Westinghouse Electric, el segundo trust de aparatos eléctricos del país;

—*El grupo du Pont,* que opera a partir de una sociedad *holding* que posee paquetes de acciones decisivas en las sociedades que controla, especialmente las siguientes: la E I du Pont de Nemours Co, el primer trust de productos químicos del mundo; la General Motors Co, el primer trust de automóviles del mundo; la United States Rubber Co, la tercera sociedad de productos de caucho del país; la Bendix Aviation y la North American Aviation Co, dos de los principales trusts de aviones en los Estados Unidos, el National Bank of Detroit, etc.;

—*El grupo de Chicago,* que liga varias de las 60 familias, los MacCormick, los Deering, los Field, etc., y controla la International Harvester, principal trust de máquinas agrícolas; Armour & Co, principal trust de carne congelada; Marshall Field & Co, uno de los principales grandes almacenes; los dos poderosos bancos First National Bank of Chicago y Continental Illinois National Bank;

—*El grupo del Bank of America,* el principal banco de los Estados Unidos, que ejerce un amplio control sobre el Estado de California, especialmente sobre la empresa Clayton and Anderson, principal trust de comercio de algodón; sobre numerosas sociedades de servicios públicos, así como sobre el 25% de las tierras explotadas en la agricultura californiana.

En *Gran Bretaña:*

—La Imperial Chemical Industries ICI posee un monopolio de hecho sobre la producción de productos químicos básicos en Gran Bretaña, y representa hoy el mayor trust de Europa;

—El trust Unilever controla la mayor parte de la industria de la margarina en Europa, así como el comercio de aceites vegetales en Africa y constituye de hecho uno de los dueños de este continente. Controla también la producción de jabón de varios países;

—El trust British Motor Corporation, surgido de una fusión entre las sociedades Austin y Morris, domina hoy la producción de automóviles inglesa;

—El trust Courtaulds controla el 80% de la producción británica de seda artificial y juega un papel preponderante en la industria de textiles químicos;

—El grupo Oppenheimer (de Beers) controla la producción mundial de diamantes y tiene una importante influencia en la producción de cobre y oro;

—El trust Dunlop Rubber Co, domina la producción británica de caucho;

—El trust Shell Royal Dutch, que es, como Unilever, una sociedad anglo-holandesa, domina la producción petrolífera controlada por la Gran Bretaña en numerosos países, posee una poderosa flota de petroleros, etc.;

—El trust de armamentos Vickers-Armstrong, está ligado a numerosas sociedades de acero, de electricidad, etc.;

—El grupo Spens controla una amplia parte de la producción mundial de estaño, etc.;

La interpenetración entre estos grandes trusts, los bancos de depósito, las compañías de seguros y los bancos de negocios (*merchant bankers*) es muy profunda, y es a veces muy difícil determinar quién controla estos imponentes conjuntos. Así por ejemplo, la casa Baring y el Midland Bank parecen tener un papel preponderante en el interior de la ICI; la compañía de seguros Prudential en la Birmingham Small Arms Cy; los Lazards en la Rolls Royce, etc. Las familias Wolfson, Cadbury, Gluckstein, controlan respectivamente los grandes almacenes GUS, el trust de chocolate del mismo nombre y el trust Lyons.

En *Alemania Occidental,* las medidas de descartelización y de desconcentración bancaria fueron rápidamente suprimidas. Los grupos financieros do-

minan de nuevo la industria de la Alemania Occidental, aunque no siempre con las mismas formas y la misma constelación de fuerzas que antes de 1945;

—El grupo *I G Farben* sigue siendo el principal grupo monopolista alemán; controla la industria química y los Rheinische Stahlwerke, y está íntimamente ligado a algunos bancos importantes como el Deutsche Bank y la Berliner Handelsgesellschaft;

—El grupo *Thyssen* que, a través de diferentes herederos(as) de Fritz Thyssen, controla de nuevo importantes sociedades siderúrgicas y carboníferas, así como un importante astillero naval;

—El grupo *Mannesmann* que controla una gran parte de la producción de tubos de acero, posee un poderoso complejo siderúrgico-carbonero, está íntimamente ligado al Deutsche Bank y a la Deutsche Erdöl A G, etc.;

—El grupo *Haniel:* Gutehoffnungshütte, Commerzbank, ligado a la MAN y a la Deutsche Werft;

—El grupo *Klöckner* (siderurgia y construcción mecánica), ligado al Deutsche Bank y a Siemens;

—El grupo *Krupp* (Rheinhausen, fábricas Krupp, astillero naval Weser A G, tres empresas carboníferas) ligado al grupo sueco Wenner-Gren, al Bochumer Verein, a la Wasag-Chemie, etc.;

—El grupo *Flick:* Maximilianshütte, Daimler-Benz, Auto-Union, Feldmühle Papier y Zellstoff, así como importantes participaciones extranjeras;

—El grupo *Siemens* (Siemens & Halske) ligado a Mannesmann, Deutsche Bank y Klöckner;

—El grupo *Quandt:* Accumulatoren-Fabrik A G, Karlsruhe A G; Wintershall (principal productor de potasas), Correcta, etc.;

—El grupo *Werhahn:* aceites, jabón, chocolate, harina, influye sobre RWE (principal productor de electricidad), Heinrich Lanz A G, está ligado a la casa bancaria Oppenheim, etc.;

—El grupo *Stumm* que controla el Neunkirchener Eisenwerk, y los Dillinger Hüttenwerke (Sarre), penetra en el grupo Michel y posee importantes participaciones en la siderurgia de Lorena (Sollac);

—El grupo *Oetker,* que controla el trust alimenticio del mismo nombre, domina un importante grupo de fábricas de cerveza, posee las tres compañías de seguros del grupo "Condor", ha adquirido varias líneas marítimas que lo convierten en el principal armador de Alemania y participa en el banco privado Lampe, que tiene gran importancia en la industria alimenticia;

—El grupo del banco *Merck, Finck & Co,* que ejerce una influencia preponderante sobre las compañías de Alemania del Sur, sobre los Isarwerkc, etc.;

—El grupo del banco *Oppenheim,* que ejerce una influencia preponderante sobre las compañías de seguros de Renania.

En *Bélgica,* funcionan ocho importantes grupos financieros: Société Générale, de Launoit, Solvay, Empain, Evence Coppée, barón Lambert, Petrofina,

Sofina; controlan cerca de las dos terceras partes de la producción industrial belga y más de las tres cuartas partes de la economía del Congo ex-belga.

En *Italia*:

—El grupo *Montecatini,* que controla la industria química italiana, en 1945 contaba con 18 miembros de consejos que participaban en los consejos de administración de un conjunto de 63 sociedades por acciones, que poseían el 25% de todo el capital de las sociedades italianas (especialmente textiles, metalurgia y seguros);

—El grupo *Edison* controla la industria eléctrica y de aparatos eléctricos, y tiene participaciones en sociedades que representan el 17% de todo el capital italiano por acciones (sobre todo transportes, bancos, industrias extractivas, vidrio);

—El grupo *Falck,* que domina la industria siderúrgica;

—El grupo *Snia Viscosa,* domina la industria de los textiles artificiales;

—El grupo *Fiat,* domina la industria de automóviles, con grandes participaciones en la metalurgia y la siderurgia, la industria del vidrio y la industria química;

—El grupo *Pirelli* domina la industria del caucho, con grandes participaciones en la metalurgia.

—El grupo *Caproni* posee un semimonopolio de los productos de armamentos.

—El grupo *Breda,* de material ferroviario y construcción mecánica, etc.

En el *Japón,* antes de la derrota de 1945, los tres supertrusts o Zaibatsu dominaban completamente la economía; hoy día han reconquistado la mayor parte de su poder. He aquí el cuadro de los trusts que actualmente controlan, de las sociedades controladas también por ellos y de los capitales así concentrados:

	Número de sociedades directamente controladas	*Millones de yen con capital en 1939*	*Millones de yen con capital a fines de 1942*
I. *Grupo Mitsui*			
Mitsui	112	1,428	1,875
Mangyo*	100	1,249	1,712
Furnkawa	21	107	160
II *Grupo Mitsubishi*			
Mitsubishi	74	1,291	1,745
Nichitsu	32	471	557

* El grupo Mangyo, creado y desarrollado por el ejército, dominó la región de Manchuria durante la ocupación japonesa, pero fue absorbido por Mitsui en 1943.

Mori	30	275	330
Nisso	44	165	195
III. *Grupo Yasuda*			
Yasudo	50	484	584
Asano	47	270	270
Okura	40	176	176
IV. *Grupo Sumitomo*			
Sumitomo	27	442	624
Noruma	26	159	159
Dominados por los 4 grandes:			
Riken	60	102	130
Independiente: Kawasaki	24	99	200
4 supertrusts: 14 trusts	687	6,724	8,717

Desde entonces, y a pesar de las medidas de descartelización, la situación de la preguerra se ha restablecido en su mayoría. Surgen tres Zaibatsu: los Mitsubishi (que ocupan actualmente el primer lugar), los Mitsui y los Sumitomo. Dos otros grupos importantes se unen a ellos: el de la Fuji Bank y el grupo Sanwa. Estos grupos financieros han acaparado, en gran parte, la influencia predominante en las nuevas industrias que surgieron en Japón después de la guerra. El grupo Mitsubishi, por ejemplo, ejerce una influencia predominante sobre el principal trust siderúrgico: la Yawata Iron and Steel Co. El grupo Sanwa parece dominar el trust siderúrgico Kobe Steel. El grupo Mitsui controla el trust automovilístico Toyota Motor Cy. De cinco de las principales sociedades de construcción naval, tres están controladas por los Mitsubishi, los Mitsui y la Sanwa. Una situación análoga se perfila en la industria petroquímica.

En *Francia,* el profesor Oualid observaba antes de la guerra que existían "grandes comités colocados a la cabeza de las principales ramas de la producción... Los más conocidos y más poderosos son: el Comité des Houillères, el Comité des Forges, el Comité des Armateurs, el Comité des Industries Chimiques, el Comité des Assurances. Estos grandes comités que, teóricamente, no son cártels, sino supersindicatos, contribuyen a mantener entre sus miembros un espíritu de colaboración... exclusivo de la antigua competencia". Hacia la misma época Augustin Hamon, en su obra *des Maîtres de la France,* agrupa a los trusts en los siguientes supergrupos:

1. El grupo Schneider-Creusot domina la industria siderúrgica, (Comité des Forges), ligado a la Banque de l'Union Parisienne y a los bancos Mirabaud, Hottinguer, Mallet y de Neuflize, que controlan la mayoría de las grandes compañías de seguros;

2. El grupo de la Banque de Paris et des Pays-Bas, que ejerce una influencia predominante en África del Norte y, a través de la Banque d'Indochine ligada a él, en Indochina;

3. Los grupos de la industria química: trusts Rhône-Poulenc, Kühlmann, etc.;

4. El grupo Michelin-Citroën (trust de caucho y del automóvil).

Recientemente, Jacques Houssiaux ha enumerado además los siguientes grupos:

5. El grupo Louis-Dreyfus (petróleo, comercio exterior);

6. El grupo del "Printemps" (grandes almacenes);

7. El grupo Péchiney-Seichime (química, Laminoirs du Havre, participación en Thomson-Houston, etc.);

8. El grupo Saint-Gobain (vidrio y química);

9. El grupo Boussac (textiles);

10. El grupo Fould (astilleros navales, Ateliers de la Loire, Compagnie française des Pétroles), etc.;

11. Los grupos siderúrgicos: de Wendel, Usinor, Sidelor, etc.

En la *India,* un informe gubernamental aparecido en 1966 (*Report of the Monopolies Inquiry Commission, 1965*) indica que 7 grupos controlan 382 sociedades no financieras, con un capital de 11,500 millones de Rs. Esos grupos, los Tata, los Birla, Martin Burn, Bangur, ACC, Thapar, Sahn Jain, junto con otros grupos como los Bird Heilgers, Singhania, Walchand, etc., así como algunos trusts extranjeros dominan el sector privado de la economía hindú.

Las sobreganancias monopolistas

Confrontado con el aumento de la composición orgánica del capital, y con los crecientes riesgos de amortización del capital fijo, en una época en que las crisis periódicas son consideradas como inevitables, el capitalismo de los monopolios apunta, sobre todo, a la defensa y aumento de la tasa de ganancia de los trusts.

"Las modificaciones de la técnica, los cambios de moda respecto a los productos, pueden convertir en inutilizable un equipo no empleado todavía. Por eso, si se quiere evitar las consecuencias de este riesgo, la amortización de las máquinas especializadas debe efectuarse en pocos años."[60]

De este modo, se establece una tasa de ganancia monopolista superior a la tasa media de ganancia. El "control" o la eliminación de la competencia, del flujo libre de los capitales, permite a los sectores monopolizados no participar en la perecuación general de la tasa de ganancia.

La forma más simple de la sobreganancia monopolista, es la *renta del cártel.* La formación de un cártel en un determinado sector industrial conduce a la unificación de los precios. Pero esta unificación no se hace sobre la base de la ganancia media, es decir, sobre la base de la media de productividad social. Por el contrario, se realiza sobre una base que per-

mite al participante que trabaja con la *productividad más baja* realizar la tasa media de ganancia. La diferencia entre el precio de producción de los demás participantes del cártel y el precio de venta del participante más desfavorecido representa la renta del cártel.

Así, cuando se constituye en 1883 el cártel de fabricantes de rieles, se actúa de la siguiente manera, según un testigo directamente implicado:

"El precio se fijó en Inglaterra a un nivel que habíamos considerado muy próximo al precio de costo de las empresas menos favorecidas... y las diversas fábricas recibieron cuotas según la evolución de sus capacidades de producción."[61]

Supongamos que la tasa media de ganancia sea de 20% y que la composición orgánica media del capital sea de 4:1. Un cártel de locomotoras reúne 4 sociedades cuya producción tiene el siguiente valor:

$$\begin{aligned} \text{I} &: 600\,c + 100\,v + 100\,p = 800 \\ \text{II} &: 400\,c + 100\,v + 100\,p = 600 \\ \text{III} &: 350\,c + 100\,v + 100\,p = 550 \\ \text{IV} &: 250\,c + 100\,v + 100\,p = 450 \end{aligned}$$

Supongamos que la producción de las empresas III y IV representa 2 locomotoras, la de la empresa II tres locomotoras y la de la empresa I cuatro locomotoras. Si existiera en ese sector una libre competencia de mercancías y de capitales, cada una de las cuatro empresas realizaría una ganancia del 20%: La empresa IV vendería sus locomotoras a 420 (210 cada una); la empresa III a 540 (270 cada una); la empresa II a 600 (200 cada una); la empresa I a 840 (210 cada una). Pero esta ganancia media sólo se realizaría mientras la demanda estuviera equilibrada con la oferta, y que incluso la locomotora más cara encontrara un comprador. En el momento en que la oferta rebasara a la demanda, la empresa III tendría que vender con pérdidas.

Pero, desde el momento en que el cártel controla efectivamente el mercado, el cálculo se establecerá en forma totalmente diferente. La más desfavorecida es ahora la empresa III; y su precio de venta será ahora el precio básico aceptado por todo el cártel. Las locomotoras se venderán, pues, a 270 cada una. El precio de venta de I será de 1,080 (380 de ganancia, de los cuales 140 como ganancia media y 240 de renta de cártel). El precio de venta de II será de 810 (ganancia de 215: 120 de ganancia media y 190 de renta de cártel). El precio de venta de III será de 540 y su ganancia es igual a la ganancia media. El precio de venta de la empresa IV será 540, 190 de ganancia: 70 de ganancia media y 120 de renta de cártel. En el momento en que la demanda disminuyera, el cártel disminuiría la producción, y los precios que implican grandes sobreganancias se podrían mantener.

En la práctica, las cosas suceden aproximadamente así. En cuanto se constituyó el cártel del estaño, el precio de producción de las minas con

productividad *media* se establecía en 100 libras la tonelada. Para que los productores de más baja productividad realizaran su ganancia media, de 1934 a 1943 el cártel impuso en el mercado mundial un precio de venta de 230 libras la tonelada. Numerosas empresas llegaron a realizar así una sobreganancia ¡de más de 100 libras por tonelada![62]

En 1957, la Comisión Británica de Estudio sobre los Monopolios y las Medidas Restrictivas publicó un informe sobre la industria de material eléctrico, "organizada" en el cártel BEAMA (British Electrical & Allied Manufacturer's Association); este informe contiene el siguiente pasaje:

"Las razones generales que presentan los productores para defender su sistema de precios comunes no nos han convencido en lo absoluto de que el grado de estabilidad a que aspiran sea conforme al interés público, ni que los peligros que temen de una competencia de precios sean reales, ni que las normas que proponen para juzgar su sistema sean las buenas. Después de haber tomado en cuenta las diferencias en los métodos de evaluación de los precios de costo, creemos que los *verdaderos precios de costo de los productores que venden a los mismos precios son completamente diferentes*... Sin la influencia considerable sobre el nivel de precios que ejercen los productores *con precios de costo elevados,* no habría podido mantenerse el sistema de precios comunes, mientras que los fabricantes con precios de costo menos importantes aceptan (!) vender a precios más elevados que los que en otra forma estarían dispuestos a pedir."[63]

El caso más evidente de renta de cártel como forma de ganancia monopolista, es el del *cártel mundial del petróleo.* Una encuesta oficial publicada en 1952 por el Ministerio de Comercio de los Estados Unidos reveló que los "Siete Grandes" de la industria petrolera (Standard Oil of New Jersey; Standard Oil of California; Socony Vacuum Oil; Gulf Oil Corp.; Texas Co; Anglo-Iranian —llamado más tarde British Petroleum— y Royal Dutch Shell) han impuesto durante años precios comunes para el petróleo producido en el hemisferio occidental y el petróleo del Medio Oriente, en tanto que este último tiene un precio de costo *inferior en 4 o 6 veces al petróleo americano.*

Durante la guerra y en 1945, la marina de guerra americana tuvo que comprar a 1.05 dólares el barril de petróleo que tenía un precio de costo, (incluyendo impuestos y regalías a pagar a las potencias locales) de 0.4 dólares en Arabia Saudita, y de 0.25 dólares en las Islas Bahrein.[64] La renta de cártel era, pues, de 65 centavos por barril producido en Arabia Saudita y 80 centavos por barril producido en las Islas Bahrein, lo que arroja una tasa de ganancia monopolista de cerca del 200% en un caso y de más del 400% en el otro (ya que el "precio de costo" incluye, según la costumbre capitalista, un interés "medio" sobre el capital de los accionistas).

En los años de la posguerra estos precios fueron elevados a 2.22 dólares y bajaron después a 2.03, 1.88 y 1.75 dólares por barril, sin que los precios de costo en el Medio Oriente se hayan modificado sensiblemente,

con el único fin de alinearse con los precios de costo de los productores americanos.[65]

Sin embargo, la renta de cártel no es más que una forma de sobreganancia monopolista. La constitución de sociedades que monopolizan de manera total o casi total su mercado permite también una elevación arbitraria de los precios de venta por encima del precio de producción "normal". Después de la constitución de la US Steel Corporation, los precios del acero fueron aumentados en un 20 a 30% como promedio. El 1o. de mayo de 1901, los precios de los rieles fueron aumentados de 16.50 a 28 dólares por tonelada, y se mantuvieron así hasta 1916.[66]

British Oxygen, que goza de un monopolio de hecho sobre la producción de oxígeno gaseoso (indispensable para la soldadura), ha fijado sus precios en forma tal que pueda asegurarse, compensando los malos años con los buenos, una tasa de ganancia de 23-25%.[67]

La *American Can Co,* que, en el momento de su fundación en 1901, gozaba de un monopolio prácticamente completo (90% de la capacidad productiva), aumentó inmediatamente sus precios en un 60%.[68]

Cuando un pequeño número de productores puede dominar conjuntamente el mercado, se puede fácilmente concluir un acuerdo para la fijación de precios destinados a asegurar sobreganancias monopolistas. De esta forma, la desaparición de la mayor parte de las empresas independientes fabricantes de cristales para ventanas en los Estados Unidos permitió en 1935 a las cuatro sociedades dominantes aumentar el precio de sus productos en más del 40%.[69]

El sistema del *basing-point,* que está en vigor en numerosas industrias americanas, consiste en fijar precios añadiéndoles gastos de transportes (reales o *ficticios*) a partir de uno o varios puntos de producción. Según Clair Wilcox[70] este sistema está en vigor en 60 industrias americanas. Concede a todas las empresas situadas más cerca de sus clientes que los puntos de base, o que utilizan medios de transporte más baratos que aquellos cuyo costo se incluye en el *basing-point price,* importantes sobreganancias monopolistas.[71] En una industria como la del cemento, donde los gastos de transporte entran en una importante proporción en el precio de venta, el sistema del *basing-point* ha permitido una estabilización tal de los precios monopolistas que, *en plena crisis,* los precios de venta se aumentaron una primera vez durante el segundo semestre de 1932, y una segunda vez durante el primer semestre de 1933.[72]

Pero el método más ampliamente extendido para mantener precios y beneficios monopolistas es el del *price leadership. "El price leadership* existe cuando los precios exigidos por la mayor parte de las empresas de una rama industrial se alinean automáticamente con los precios publicados por una de esas empresas."[73] En la industria siderúrgica americana, después de los *pools* del siglo XIX y de los "acuerdos concertados" a principios del siglo XX (con ocasión de las cenas ofrecidas por el juez Gary, jefe de la US Steel Corp., en las que participaban los dirigentes de la mayor

parte de las grandes sociedades "competidoras"), se adoptó el sistema de los "acuerdos tácitos": las tablas de precios publicadas por la US Steel Corp. fueron automáticamente adoptadas por las demás sociedades.

Según Burns, "el... balance de las informaciones disponibles indica que una u otra forma del *price leadership* está presente en numerosas industrias en las que la producción se concentra en grandes unidades".[74]

La perecuación de la tasa de ganancia monopolista

Sin embargo, más allá de un determinado límite, los trusts monopolistas no pueden fijar sus precios y sobreganancias en forma completamente arbitraria. Para empezar, un aumento excesivo de los precios haría descender la demanda y la venta, provocando un recrudecimiento de la competencia. Los tres trusts americanos de cigarrillos controlaban en 1931 el 97% de la producción de los Estados Unidos. Decidieron aumentar sus precios —¡en plena crisis!— en un 10%. Esto provocó la aparición de cigarrillos a 10 centavos el paquete, fabricados por empresas independientes. En noviembre de 1932, estas empresas realizaban ya el 22.8% de la producción americana.[75]

Ocurre, además, que los sectores monopolizados de la industria no son completamente autárquicos. Están obligados a comprar materias primas o máquinas, y a utilizar medios de transporte, que están también controlados por otros sectores monopolizados. Entre estos trusts conexos estallan entonces feroces luchas en el terreno de los precios. Dada la dependencia mutua de la mayor parte de los sectores monopolizados, se establece, al menos por un periodo determinado, una *perecuación de la tasa de ganancia de esos sectores.* Y esta perecuación impide una elevación arbitraria de precios y ganancias.

Hay todavía una razón más evidente para el establecimiento de esta perecuación: que las ganancias de los sectores monopolizados se hacen a expensas de los sectores no monopolizados, cuya tasa media de ganancia hacen descender.

Supongamos que el conjunto del capital social anualmente gastado se establezca en: 10,000 c + 2,500 v, y que 2,500 represente el volumen total de la plusvalía producida en la sociedad. Si hubiera una perecuación general de la tasa de ganancia, ésta se establecería en $\frac{2,500}{12,500}$, es decir, en un 20%. Supongamos que los sectores monopolizados consumen anualmente un capital de 2,500 (2,000 c + 500 v), pero se apropian, gracias a sus precios aumentados, una ganancia de 1,000. La tasa de ganancia monopolista sería, pues, de $\frac{1,000}{2,500}$, es decir, del 40%. Pero esta elevada ganancia monopolista haría descender la tasa de ganancia de los sectores no monopolizados a $\frac{1,500}{10,000}$, es decir, al 15%.

"Para simplificar, supongamos que la economía pudiera dividirse en

dos sectores: un sector oligopolista en donde los márgenes de beneficio son inelásticos en un determinado grado de utilización (del equipo), y un sector competitivo en que se aplica todavía aproximadamente el modelo ideal de competencia. En el sector oligopolista habrá tendencia al alza de los márgenes de beneficio en un determinado grado de utilización, porque ni la composición de cada una de esas industrias, ni la posibilidad de aflujo de nuevos capitales serían lo suficientemente fuertes como para neutralizarla. El aumento de los márgenes de beneficio en el sector oligopolista produciría, como último resultado, la transferencia, del sector competitivo al sector monopolista, de una cierta parte de las ganancias y de una suma correspondiente del ahorro interno (de las empresas). Semejante resultado apenas puede extrañar, puesto que no hace más que confirmar la opinión —sin duda aceptable para la mayor parte de los economistas— de que las industrias oligopolistas tienen el poder de *atraer hacia ellas una mayor parte de las ganancias globales,* aumentando sus precios con relación a sus costos."[78]

Si los sectores monopolizados pueden conservar tales diferencias con las tasas de ganancia de otros sectores, esto se debe a que su gran concentración exige, para poder competir con ellos, la reunión de formidables capitales. Además, respecto a todo competidor potencial, los trusts monopolistas pueden hacer pesar la amenaza de una encarnizada competencia, llegando incluso, si es necesario, a vender sus productos a precios irrisorios y con pérdidas hasta que el competidor se vea obligado a retirarse. Pues, en efecto, siempre pueden recuperarse elevando sus sobreganancias. Es lo que se llama dumping interior.*

Un informe oficial declaraba, por ejemplo, del trust británico *Imperial Tobacco Co:*

"Una empresa de tal envergadura, que ejerce tan amplia influencia sobre los detallistas, que cuenta con tan importantes reservas, tiene el poder de reducir los precios en proporciones tales —sacrificando durante un breve periodo sus ganancias normales— que puede eliminar a todos sus competidores, y asegurarse un monopolio total o casi total del comercio del tabaco."[78]

Pero todos estos obstáculos no son absolutos. Si la diferencia entre la tasa media de ganancia y la tasa de ganancia en los sectores monopolizados es tal que los capitalistas de los sectores no monopolizados se ven colocados frente a la ruina, estos últimos arriesgarán el juego y buscarán por todos los medios infiltrarse en los sectores monopolizados, ya sea reuniendo los capitales necesarios para organizar una competencia directa, o bien buscando nuevas producciones que puedan a su vez beneficiarse del precio de monopolio (el cártel de la atebrina y de otros

* "El *dumping* interior [representa] ... las prácticas de ciertos productores que venden deliberadamente por debajo de sus precios de costo en el mercado nacional, con objeto de arruinar a sus competidores y suplantarlos."[77]

sucedáneos frente al cártel de la quinina; la gasolina sintética o el caucho sintético frente a productos naturales; la seda artificial frente a la seda natural; el nylon frente a la seda artificial; los productos alimenticios que pueden sustituirse entre sí, etc.). Estos intentos provocan un recrudecimiento de la competencia, que reduce la diferencia entre la tasa de ganancia media y la tasa de ganancia monopolista a límites más "razonables".

Asimismo, nuevos progresos técnicos pueden llegar a destruir los monopolios de hecho. Sin embargo, esto se produce más raramente en la industria, donde el monopolio de la investigación científica acompaña el monopolio de producción, que en la agricultura o en la producción de materias primas. Y así, a finales de los años 20, la producción javanesa de caña de azúcar, aprovechándose de una nueva variedad de caña que producía un rendimiento superior en un 30% al normal, puso en peligro el cártel mundial de este producto.[79] Y así también, el descubrimiento de los campos diamantíferos de Lichtenburg y Namaqualand amenazó el monopolio del sindicato del diamante.[80]

El nivel de las sobreganancias monopolistas puede calcularse en numerosos casos. Durante los años 1930-33, la industria americana experimentó en conjunto una pérdida global de 3,000 millones de dólares. Por el contrario, los trusts químicos *Dow* y *Monsanto* realizaron una ganancia anual del 7.8% al 14.9% el segundo, y del 12% al 9.6% el primero. Durante el año de la crisis más grave de los Estados Unidos, 1932, la ganancia media de los 8 trusts químicos fue del 6.4% anual. Durante los otros dos años de crisis, en 1933 y 1939, esta ganancia alcanzó la cifra de 9.9% y 9.7%, respectivamente, para alcanzar el 15.1% y el 13.2% en los años de prosperidad 1929 y 1941. ¡Y todo esto cuando la ganancia media de las tres mil sociedades por acciones más importantes sólo alcanzó el 6.16% durante el periodo de prosperidad 1919-1928! Estas cifras no tienen nada de extraño, cuando se sabe que durante todo el periodo de crisis el precio del ácido sulfúrico (por no tomar más que este ejemplo) continuó inalterable, a 16.63 dólares la tonelada, ¡de 1928 a 1937! y notables fueron también las ganancias estables de los tres grandes trusts de cigarrillos americanos que, durante 30 años, se mantuvieron aproximadamente alrededor del 17.5%, "muy por encima del nivel normal de competencia".[81]

Más impresionantes todavía son los datos de otro sector monopolizado en los Estados Unidos: el de las lámparas eléctricas. El trust *General Electric* realiza durante los años de crisis ganancias netas anuales superiores al 20% (en 1930: 34.39%; en 1939: 22.83%).[82]

Las doscientas sociedades más importantes absorben en los Estados Unidos el 20.4% de todas las ganancias de sociedades en 1940, y el 24.7% en 1955.[83]

Joe Bain[84] calcula la tasa media de ganancia durante el periodo 1936-40 en los sectores industriales monopolizados y en los sectores no monopo-

lizados. Entre las tasas medias de ambos sectores se producen significativas diferencias:

Valor neto de las empresas (en dólares)	*No. de empresas*		*Tasa media de ganancia*	
	En sectores I con más del 70% de concentración	*En sectores II con menos del 70% de concentración*	*Sector I %*	*Sector II %*
Más de 50 millones	23	32	10.4	6
De 10 a 50 millones	37	41	9.7	5.3
De 5 a 10 millones	19	24	17.9	8.2
De 1 a 5 millones	33	73	6.3	8.6
De 0.5 a un millón	16	14	14.9*	8.3

ÍNDICE DE LOS PRECIOS EN LOS SECTORES MONOPOLIZADOS Y NO MONOPOLIZADOS (para materias primas y productos semiacabados).

	Alemania 1928=100		*Polonia* 1928=100		*Austria* 1923-31=100	
	Precios monopolizados	*No monopolizados*	*Precios monopolizados*	*No monopolizados*	*Precios monopolizados*	*No monopolizados*
1928	100,000	100,000	100,000	100,000	97	110
1929	103.6	91.2	107.5	93.6	98	100
1933	78.4	45.4	91.9	49.1	104	73
1934	78.3	54.3	87.6	49.1	105	76[85]

Según Goetz-Girey,[86] durante la gran crisis de 1929, las ganancias descendieron en Francia de 100 a 68 en las industrias de cártel, en tanto que disminuyeron de 100 a 35 en las demás industrias. El establecimiento del cártel europeo del acero consiguió aumentar los precios del 30% al 50% después del verano de 1933... Y para hablar de hechos recientes: en 1951 el trust monopolista suizo de productos farmacéuticos CIBA realizó una ganancia neta de 18 millones de francos suizos (lo que equivale al 30.4% del capital de esta sociedad). Se pagó un dividendo del 18%. El trust químico italiano *Montecatini* pagó el mismo año un dividendo del 14% y realizó una ganancia neta de más del 30% del capital.

* El hecho de que las empresas más pequeñas obtengan una tasa de ganancia más elevada, confirma la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia (ver capítulo v).

Los casos que acabamos de señalar son aquellos en que la sobreganancia monopolista resulta de una elevación del precio de venta de los sectores monopolizados por encima del precio de producción. Sin embargo, la sobreganancia monopolista resulta también de las *ventajas de productividad* que obtienen los trusts en relación a las empresas medias y pequeñas y a los sectores no monopolizados.

Ante todo, estas ventajas son las de una mayor eficacia ligada a dimensiones mayores. Tanto en los Estados Unidos como en la Gran Bretaña el margen de utilidades aumenta a medida que las sociedades se hacen más grandes:

MÁRGENES DE UTILIDADES NETAS RESPECTO AL VOLUMEN DE NEGOCIOS DE LOS ESTADOS UNIDOS EN 1956

Todas las sociedades	5.2%
Sociedades con un volumen de negocios	
De 1 a 5 millones de dólares	2.2%
De 5 a 10 millones de dólares	3.3%
De 10 a 50 millones de dólares	4.2%
De 50 a 100 millones de dólares	5.4%
100 millones y más	6.8% [87]

El *net output per person* (producto neto por asalariado) aumenta en un promedio de 201 libras esterlinas para las empresas que emplean de 11 a 24 asalariados, y a 309 libras esterlinas para las que emplean de 7,000 a 8,000 asalariados; este aumento es prácticamente ininterrumpido a medida que asciende el número de asalariados.[88]

Los trusts monopolistas gozan igualmente de discriminaciones de precios en su favor. Un industrial americano, Tom Smith, testigo ante la Comisión de Estudio de la Cámara de Representantes sobre los precios de la industria siderúrgica, utiliza una fórmula significativa:

"Hay una regla que se aplica tanto a la siderúrgica como a muchas otras ramas. Si la General Motors desea algo, se necesitaría un director de acería muy enérgico para decir: "No lo tendréis."[89]

A partir de 1927, el trust americano de aluminio ALCOA detuvo su producción de magnesio que hacía la competencia al magnesio producido por el trust químico *Dow Chemicals*. A cambio de esta concesión, Dow entregó a ALCOA todo el magnesio que necesitaba este trust a un precio inferior en un 30% o 40% al pagado por los demás compradores. Aunque en 1931 hubo una "crisis" en las relaciones recíprocas entre los dos trusts, desde mediados de 1933 se restableció el "buen acuerdo". La rebaja recibida por ALCOA se mantuvo en un promedio del 28% hasta 1942 (!).[90]

El informe publicado en 1957 por la Comisión Británica de Estudio sobre los monopolios y prácticas restrictivas concluyó declarando que el prin-

cipal trust fabricante de lámparas de radio, Mullard (una filial de Philips), vendía sus bulbos a 17 chelines 6 peniques a los detallistas (sin tasa de transmisión) y a 3 chelines 6 peniques a las sociedades fabricantes de aparatos de radio (!).[91]

El trust americano de caucho *Goodyear Tire & Rubber* de 1926 a 1937 suministró neumáticos de automóvil a la gran casa expedidora Sears, Roebuck & Co, a precios inferiores en un 29-40% a los pedidos por los detallistas. Incluso teniendo en cuenta todas las economías efectivamente realizadas, y la supresión del margen del mayorista, la diferencia de precio obtenida fue del 11% al 20%.[92]

Debe atribuirse un papel particularmente importante a los gastos de transporte preferenciales (especialmente a las tarifas ferroviarias) obtenidos por los trusts. Estas tarifas han tenido un papel decisivo en la formación y consolidado del trust Standard Oil.[93] Igualmente, el monopolio de los medios de transportes obtenido por los trusts, como el monopolio de oleoductos que muy pronto logró el trust Standard Oil de los Estados Unidos, y el monopolio del ferrocarril de la US Steel Corp. en las regiones de minerales de hierro; esto obliga prácticamente a los vendedores a inclinarse ante el precio de compra que los monopolios fijan arbitrariamente.*

Las grandes sociedades, y particularmente los trusts monopolistas ligados a los grupos financieros, consiguen capitales y créditos sin muchos gastos, en tanto que para las sociedades pequeñas y medianas los gastos de crédito son a menudo exorbitantes. En 1937, una encuesta realizada en los Estados Unidos demostró que las emisiones de acciones por un importe inferior a un millón de dólares cada una costaban a las sociedades emisoras un 16.5% por término medio, mientras que estos gastos se reducían a 7.7% para las emisiones que rebasaban el millón de dólares. El costo de la emisión de obligaciones para las dos categorías pasaba de 8.8% a 3.7%.[94] Respecto a la Gran Bretaña, T. Balogh indica también que durante el mismo año, los costos de una emisión de acciones fluctuaban entre el 6.9% para compañías con un capital que rebasaba las 150,000 libras esterlinas, el 15% para las compañías con un capital de 50,000 a 150,000 libras esterlinas y más del 20% para las compañías con un capital inferior a 50,000 libras esterlinas.

Debe también tenerse en cuenta el apoyo prestado a las grandes sociedades por el ejército de abogados y especialistas de que se rodean. Este apoyo llega a un extremo tal que las compañías no solamente pueden explotar patentes al abrigo de toda amenaza de litigio, sino también apropiarse ilegalmente de las ventajas, al saber que el adversario no posee la fuerza financiera suficiente para entablar un largo proceso.

* De esta forma, estos trusts pueden unir las ventajas del *monopsonio* (comprador exclusivo) a las del *monopolio*. Ida Tarber cuenta cómo la *Standard Oil*, después del acaparamiento de los oleoductos, obligó a los productores de petróleo bruto a hacer diariamente cola ante sus despachos de compra, para gozar del privilegio de vender su petróleo a los precios dictados por el comprador.

La explotación de las propias patentes y el conjunto del sistema de patentes han constituido un arma para el establecimiento de tasas de sobreganancias monopolistas, en un gran número de sectores industriales. El caso de la *Shoe Machinery Cy* y del *Hartford-Empire* trust fabricante de botellas de vidrio, revelados en 1938-40 por la encuesta del *Temporary National Economic Committee,* muestran cómo pueden utilizarse las patentes para dominar durante un cuarto de siglo toda una rama industrial, con precios exorbitantes para los consumidores.

Los monopolios, frenos del progreso económico

Las sobreganancias monopolistas son el producto de la limitación de la competencia. La limitación de la competencia permite imponer al mercado precios elevados con relación a los precios de producción. Pero este mecanismo sólo puede operar en la medida en que la producción se adapta a las "necesidades solventes" (o poder de compra real) del mercado. Por tanto, el capitalismo de los monopolios desarrolla una serie de técnicas restrictivas que representan una verdadera negación del comportamiento de los capitalistas durante la época de libre competencia:
1. *La limitación deliberada de la producción.* Un análisis normal del mercado se esfuerza en establecer las posibilidades de absorción real de éste. Un error de subestimación no es grave; no haría más que elevar la ganancia monopolista. Por el contrario, un error de sobrestimación amenazaría con provocar un hundimiento de precios. Los monopolios no desean ningún aumento de la producción, si su absorción no está *garantizada.* Supongamos que un trust produzca cien mil unidades de una mercancía cualquiera y que los costos de producción se eleven a un dólar por pieza. Con un precio de venta de 1.5 la ganancia monopolista bruta se eleva a 50,000 dólares. Si aumentando la producción a 120,000 unidades se está obligado a disminuir el precio de venta a 1.40 (¡una disminución del 7% solamente!) para dar salida a toda la producción, la ganancia total alcanzaría una cifra de 120,000 veces 40 centavos, es decir, 48,000 dólares. Se habría "perdido", en efecto, 2,000 dólares con relación a la situación anterior.

Además la disminución radical de la producción es el arma más eficaz con que cuentan los trusts para contener una tendencia a la baja y provocar una subida de los precios. En mayo de 1933, el cártel del estaño ¡llegó a limitar la producción a 1/3 de la capacidad de producción mundial! En 1935, el cártel del cobre limitando la producción y haciendo descender los stocks en un 35% frente a una demanda creciente, provocó un alza de precios de más del 150%.[96] Esta práctica comienza, por otra parte, desde el principio mismo de los cártels. Para mantener la estabilidad de precios el cártel renano de ladrillo *Dortmunder Verkaufsverein fiir Ziegelfabrikate* impuso la siguiente limitación de la producción:

1888-1894 media: 92% de la capacidad
1894-1902 media: 81% " " "
1903-1909 media: 46% " " "
1909-1913 media: 36% " " " [97]

La limitación de la producción constituye pues, la base de las ganancias monopolistas. Tanto así que los trusts están dispuestos a conceder amplias ventajas a eventuales competidores (para que éstos se abstengan de producir). La *O. & S. Corrugated Products Cy*, constituida en 1935 en Canadá con instalaciones industriales que no rebasaban los 28,000 dólares, recibió 79,500 dólares del cártel de productores de cajas de cartón para que no produjera nada durante los dos años siguientes.[98] En 1938, el cártel mundial del ázoe, *International Nitrogen Association Ltd*, se comprometió a pagar 75 millones de francos belgas a los propietarios de la fábrica todavía no concluida Ressaix-Leval, en Bélgica, si éstos liquidaban la empresa. En 1932, se habían pagado ya sumas importantes para que se interrumpiera la construcción de esta fábrica.[99] Durante los años 30 el cártel alemán del cemento pagaba anualmente 1.25 millones de R.M. al *Thyssensche Zementwerke*, de Rüdersdorf, para que este último no se interpusiera en la producción.[100]

2. *La supresión o el retraso en la aplicación de invenciones técnicas.* El capitalismo de los monopolios ya no se ve empujado por la competencia a extender constantemente la producción. La propia existencia de los sobreproductos monopolistas está en algún modo determinada por la limitación constante de la producción. La enorme masa de capitales fijos puede, además, desvalorarse de un solo golpe antes de haber sido amortizada si la técnica de la producción sufre bruscamente un cambio radical. Esta es la razón de que los trusts no tengan ya el mismo interés que tenía el capitalismo de libre competencia en modernizar constantemente el aparato de producción.*

En 1937 hablando ante la *British Association*, Sir Alexander Glibb declaró:

"Naturalmente, en este caso, como en todos los casos de investigación científica, cuanto mayor sea el éxito de las investigaciones, más radical

* "El control por intereses monopolistas de zonas vitales de la investigación... retrasa la introducción de nuevas mercancías y de nuevos servicios... Esto tiene el inconveniente de que, en numerosas instancias, el abuso de la investigación por grupos monopolistas y de cártel ha conducido a la restricción de la producción, a ocultar productos nuevos, al aislamiento y a la supresión de nuevos desarrollos", afirma Wendell Berge.[101] El autor cita una declaración de F.B. Jewett, jefe de los laboratorios Bell, respecto a un acuerdo entre su empresa y otras compañías: "Desde el punto de vista de los que tienen la responsabilidad de los gastos realizados por los laboratorios, el resultado inevitable [del acuerdo] será una reducción del campo de actividad, y el abandono de toda exploración, sea cual fuere, que no esté desde el principio orientada hacia el campo de nuestras investigaciones corrientes (!)..."

y drásticamente se verá su efecto inmediato en las fábricas y equipo existente. Y en esto reside a menudo el peligro... Muchas valiosas invenciones han sido compradas o suprimidas por los intereses amenazados."[102]

De 1918 a 1939, entre las invenciones técnicas cuya aplicación ha sido retrasada deliberadamente durante mucho tiempo por los trusts, podemos citar la electrificación de los ferrocarriles, la gasificación subterránea del carbón, la utilización de nuevas máquinas de fabricación automática de vidrio, etc. Hay dos sectores respecto a los cuales existen datos más concretos en cuanto a la supresión del progreso técnico: la industria química y la industria de aparatos eléctricos.

En 1936, los trusts *Monsanto Chemical* y *Standard Oil* suprimieron un lubricante de gran calidad porque su empleo hubiera reducido la venta de productos similares fabricados por las mismas empresas, y que se vendían en mayores cantidades y producían más beneficios, puesto que eran menos eficaces.[103] De 1927 a 1940, a consecuencia de un acuerdo concluido con *I G Farben* y para no competir con el producto Neoprene del trust *du Pont,* el trust *Standard Oil* suprimió la fabricación del caucho sintético *Buna.*[104]

A principios de 1930 "se inventó una bombilla especial que, según se calculaba, ahorraría 10 millones de dólares a los consumidores de corriente eléctrica. Sin embargo, esta bombilla no fue lanzada al mercado".[105]

Arthur A. Bright Jr. reunió un gran número de hechos para demostrar que, durante más de 10 años, los trusts *General Electric* y *Westinghouse* se esforzaron en impedir o retrasar la introducción de lámparas fluorescentes en los Estados Unidos.[106] Todavía en 1939, ¡la *General Electric* pidió a sus vendedores que no subrayaran el hecho de que las lámparas fluorescentes ahorran gastos de alumbrado! Un informe del Congreso americano[107] enumera los procedimientos siderúrgicos cuya aplicación fue retrasada por los trusts.

Y un autor tan favorablemente dispuesto hacia los monopolios como el profesor Hennipman[108] se ve obligado a decir:

"El papel de obstáculo para la invención que tiene el monopolio... sobre todo cuando resulta de causas diferentes a sus propias realizaciones positivas. representa sin duda un grave peligro para el progreso, un capítulo de deudas muy grave en el balance [de los monopolios], y una severa restricción de las ventajas que se les podría imputar por su superior capacidad innovadora."

Esta capacidad de innovación, resulta, en efecto, de los grandes gastos que los trusts pueden permitirse con fines de investigación. Pero análisis cuidadosos han demostrado que si bien estos trusts monopolistas gastan la mayor parte de los fondos dedicados a las investigaciones,* sólo sumi-

* Según un informe del "National Research Project", 13 compañías norteamericanas empleaban una tercera parte del personal que hacía investigaciones científicas, en 1940. Al terminar la guerra, este porcentaje se elevó al 40%.[109]

nistran una parte menor de las invenciones reales. Su existencia se manifiesta, pues, como un doble obstáculo al progreso tecnológico,* exactamente como lo señala el profesor Hamberg:

"Particularmente en la economía industrial moderna, hay numerosos casos en que las compañías gigantes han sido innovadoras. Pero un examen atento de los hechos demostraría probablemente que, en la mayor parte de estos casos, *las innovaciones no entran en competencia con los productos fabricados* [por las mismas empresas]. Cuando han sido competitivas, las innovaciones por empresas existentes han llegado después de largos periódos "de explotación" del mercado por el "viejo" producto. De ahí resulta la posibilidad de qeu se produzcan largos intervalos entre la introducción de innovaciones (sucesivas) por las empresas existentes que han conseguido, por las razones arriba citadas, construir poderosas posiciones monopólicas. Al mismo tiempo, las extremas dificultades para poder reunir los grandes capitales que necesita la industria moderna hacen extremadamente difícil la aparición de nuevas empresas en el papel de innovadores."[111]

Cierto que la tendencia a la supresión, o al retraso en la aplicación del progreso tecnológico, se ve contrarrestada por la necesidad de incrementar la productividad del trabajo, la racionalización, la producción de plusvalía relativa, ante la caída tendencial de la tasa media de ganancia. Es precisamente en condiciones de monopolio cuando este incremento de la productividad sin *reducción del precio de venta* se convierte en una gran fuente de sobreganancias monopolistas.

En la industria de cobre de los Estados Unidos, en 1914, solamente el 5% de la producción se vendió a un precio inferior a 12 centavos la libra; en 1943, este porcentaje se elevaba ya al 70%. Al mismo tiempo, la producción por hora de trabajo había triplicado. Y, sin embargo, el precio del cobre siguió siendo prácticamente el mismo: 13.3 centavos por

* William H. Whyte Jr. subraya que el enorme gasto de investigación financiado actualmente por las grandes compañías norteamericanas (más de 1,500 millones de dólares por año, en los años 50 [!]) se orienta exclusivamente hacia vías consideradas como beneficiosas *para la propia compañía.* De las 600,000 personas ocupadas en la investigación científica en los Estados Unidos, 5,000 como máximo (!) tienen la posibilidad de elegir por sí mismas los objetos de sus investigaciones; del total de los gastos, sólo se dedican a la investigación creativa, que no abrirá perspectivas inmediatas de beneficio, un escaso 4%:

"Incluso cuando desean emprender un pequeño proyecto de investigación por sí mismos, los jefes [de las grandes fundaciones 'filantrópicas'] encuentran más dificultades que las que pudieran sospechar sus colegas. Diversas personas consideradas como grandes 'organizadores' —personas que pueden movilizar centenares de miles de dólares para estudios sobre todo lo imaginable— admiten en privado que lo único que no han conseguido nunca es *obtener dinero para el tema que más les interesaba.*"

No hay que extrañarse, pues de que el autor concluya: "Si las compañías continúan modelando a los científicos como actualmente lo están haciendo, es perfectamente posible que, a la larga, este inmenso aparato acabe por disminuir el índice básico de descubrimientos de que se nutre." [110]

libra en 1914, 11.9 centavos en 1943.*[112]

Ciertos abogados del capitalismo de los monopolios, especialmente David McCord Wright, han interpretado a su manera la tesis de Schumpeter según la cual las firmas innovadoras son las que realizan mayores beneficios: según ellos, las ganancias de los monopolios se deben a las iniciativas "revolucionarias" de los trusts. En realidad, los trusts monopolistas están de acuerdo en admitir que abandonan la actividad innovadora a los "pequeños", contentándose con explotar los resultados. He aquí una declaración particularmente cínica a este respecto de Owen D. Young, presidente en esa época del gran trust *General Electric*:

"El periodo medio de prueba de un invento es aproximadamente 15 años; durante este periodo, el inventor, el promotor y el inversionista que creen que esta invención tiene gran porvenir pierden hasta la camisa... De ahí que los capitalistas sensatos (!) eviten la explotación de nuevos inventos y sólo se comprometan cuando el público (!) esté dispuesto a una demanda masiva."[114]

Acabada la segunda Guerra Mundial, el caso del automóvil concebido por la empresa *Tucker* constituye un ejemplo particularmente manifiesto de *supresión* de innovaciones técnicas importantes. Este automóvil, con el que se quiso introducir en los Estados Unidos el modelo de motor trasero y presentar un tipo en el que éste pudiera ser retirado en bloque para todos los trabajos de reparación o sustitución, fue suprimido por los grandes trusts a fin de proteger su mercado.[115]

3. *La deterioración de la calidad de las mercancías.* Acabamos de ver cómo un trust de electricidad deteriora deliberadamente la calidad de las bombillas, con objeto de asegurarse un mercado más amplio y estable. Este ejemplo no constituye un caso aislado. Así, la aparición de los grandes trusts del pan condujo en los Estados Unidos a una grave deterioración de la calidad de este producto alimenticio básico. Estos trusts explotaron un programa gubernamental para el "enriquecimiento" del pan, mediante la adición de ciertos productos nutritivos, sin que las necesidades de los consumidores en productos tradicionalmente presentes en el pan fueran efectivamente satisfechas. Experiencias con una levadura "irradiada" han conducido a idénticos resultados insatisfactorios.[116] La encuesta norteamericana sobre el empleo de drogas y productos químicos en la industria alimenticia ha enumerado muchos ejemplos de abusos cometidos por los monopolios de la industria química.

Por una extraña ironía de la historia, los defensores del capitalismo de

* El profesor Galbraith[113] sugiere que ciertos trusts (como los trusts del acero en los Estados Unidos), para aumentar sus precios de monopolio, esperan que un aumento de salarios haya sido obtenido por los sindicatos, a fin de hacer recaer la responsabilidad sobre los trabajadores. Esto no es más que un argumento entre otros cien que refuta el famoso mito de la "espiral de los precios y de los salarios", que haría "inútiles" los aumentos de salarios arrancados por los sindicatos.

los monopolios definen como cualidad primordial de ese sistema la "libre elección de los consumidores" en cuanto a los productos que prefieren consumir. Ahora bien, la desaparición de esta libre elección constituye precisamente una de las características de la era de los monopolios:

"Suele ser conocido que con tales imperfecciones del mercado, la competencia no garantiza que el consumidor reciba siempre el equivalente de su dinero. Tanto las industrias anónimas, que no tienen fama que perder, como los trusts gigantes que sólo se enfrentan con una competencia ineficaz, pueden explotar la ignorancia del consumidor. E incluso los grandes almacenes y los almacenes de sucursales múltiples, que se hacen una vigorosa competencia para acaparar la clientela ofreciendo productos evidentemente a precio de saldo... pueden al mismo tiempo explotar esta ignorancia."[117]

Monopolios y "oligopolios"

Numerosos economistas académicos no admiten el empleo de la categoría "monopolios" para el análisis de la estructura modificada del capitalismo a partir del último cuarto del siglo XIX. Piensan que este término sólo puede emplearse apropiadamente cuando se toma en su sentido literal —el poder absoluto de una sola empresa. Prefieren por ello el empleo del término "oligopolio" para caracterizar la situación de un sector de industria dominado por un pequeño número de empresas.

Las discusiones de semántica son, naturalmente, ociosas. Pero la pretendida precisión terminológica de la ciencia económica académica esconde en realidad *una impotencia para aprehender los problemas de estructura.* La aparición de "oligopolios" no significa solamente un simple cambio *gradual* de la situación ("un poco más de imperfección" en la competencia). Significa el advenimiento de una nueva era, caracterizada por una modificación radical en los comportamientos de los jefes de las principales industrias, lo que entraña modificaciones no menos radicales en materia de política interior y exterior.

Un estudio honesto del comportamiento de las grandes empresas monopolistas demuestra que éste es *cualitativamente diferente* del comportamiento de empresas colocadas en condiciones de libre competencia:

"La fusión de [antiguos] competidores no debe necesariamente conducir a la unificación total, a los monopolios al 100%, para reducir las presiones competitivas y aportar sobreganancias. Para que el poder de reducir la oferta y aumentar los precios resulte "interesante" no es necesario que sea absoluto. Este poder asegura ganancias [más elevadas], desde el momento en que el número de vendedores es tan reducido que cada uno de ellos reconoce las ventajas de seguir una política no competitiva."[118]

A.A. Berle Jr., un elocuente abogado del sistema de "la iniciativa privada", declara a su vez francamente:

"Es simplemente inexacto presentar el sistema de las *corporations* americanas del año 1954 como un sistema en el que la competencia entre las grandes unidades (que existe) produce los mismos efectos que los que se derivaban en otro tiempo de la competencia entre millares de pequeños productores (competencia que para lo esencial apenas existe ya en grandes sectores de la economía americana)."[119]

O todavía más exactamente:

"La influencia real de numerosas sociedades —por ejemplo, la *General Motors* o las grandes compañías petroleras— rebasa los límites de lo que éstas poseen efectivamente. Por ejemplo, puede calcularse a *grosso modo* que en garajes y otros establecimientos, que son propiedad de los llamados pequeños hombres de negocios que tienen contratos de agencia con los principales constructores de automóviles, se invierten unos 3,000 millones de dólares. Los propietarios son pequeños hombres de negocios independientes, que se presentan en general como una sociedad anónima, pero que ciertamente no son gigantes. Formalmente, son independientes. Pero su política, sus operaciones y en una amplia medida sus precios, son determinados por las compañías de automóviles cuyos autos venden. La misma observación puede aplicarse a los pequeños empresarios que "poseen" estaciones de servicio. La capacidad de las grandes compañías para tomar decisiones y actuar directamente [en el mercado] rebasa, pues, la zona de su propiedad."[120]

Capitalismo de los monopolios y contradicciones del capitalismo

El capitalismo de los monopolios lleva al extremo todas las tendencias de desarrollo del capitalismo y, por ello, todas las contradicciones inherentes a este sistema. La contradicción fundamental, la contradicción entre la socialización efectiva de la producción y la apropiación privada, alcanza su forma límite: la socialización efectiva de la producción se realiza a escala mundial y conduce al control efectivo de algunos monopolios sobre pueblos enteros. Se combina con la contradicción entre la *internacionalización efectiva* de la producción, mediante la división mundial del trabajo llevada hasta el extremo, y el mantenimiento de las fronteras nacionales y, por tanto, la exacerbación de la competencia internacional. Esta contradicción encuentra su "solución", su válvula de escape periódica, en la guerra imperialista.

El capitalismo de los monopolios desarrolla hasta el extremo la contradicción inherente a la anarquía de la producción capitalista. A principios de siglo, y durante los años veinte, numerosos teóricos socialistas saludaron el establecimiento de los cárteles internacionales como la aparición de una nueva fase del capitalismo, la fase del capitalismo "organizado". Estaban convencidos de que el capitalismo había superado efectivamente la competencia y el nacionalismo económico y que constituía un periodo de transición hacia el socialismo a través de una "planificación" mundial —de hecho— de la producción.

El 1o. de octubre de 1926, Rudolf Hilferding saludaba en el *Berliner Tageblatt* la constitución del cártel europeo del acero, como la "superación" por los capitalistas de la competencia franco-alemana.[121]

Sin embargo, la experiencia ha demostrado que se trataba de una ilusión. Los cárteles, trusts y monopolios no suprimen la competencia capitalista; no hacen más que reproducirla a una escala más elevada y bajo una forma más exacerbada:

a] Competencia entre dos trusts "vecinos" o que ocupan el mismo sector de producción. Esta competencia puede llevarse por vía de alianzas, de amenazas, de represalias o procesos judiciales, de patentes, etc., a fin de modificar el reparto de las esferas de influencia o el reparto del mercado. Así, por ejemplo, el trust del aluminio ALCOA se alió temporalmente al trust alemán *I G Farben,* a fin de vencer el monopolio que su competidor *Dow Chemicals* poseía en el terreno del magnesio. Finalmente, acabó por llegar a un acuerdo con este último.[122] A veces, esta competencia entre trusts que ocupan el mismo sector puede "degenerar" en competencia respecto a los precios. En 1954 estalló en Gran Bretaña una "guerra de detergentes" entre Unilever y Procter and Gamble (Thomas Hedley), esta guerra fue llevada a base de reducciones de precios.[123]

b] Competencia entre diferentes trusts verticales, llevada en forma de verdaderas guerras económicas (trust del carbón contra el trust de la electricidad o del petróleo, trust del petróleo contra el trust del automóvil; cártel del cemento contra el trust de los transportes marítimos, etc.).*

c] Competencia exacerbada entre los sectores no monopolizados y los sectores monopolizados.

d] Competencia en el interior de los sectores no monopolizados, tanto más violenta cuanto que sobre las ganancias de los monopolios reducen la tasa de ganancia de esos sectores.

La mejor forma de caracterizar la competencia entre monopolios es considerarla como una guerra permanente interrumpida por frecuentes armisticios... Pero estas guerras sólo en muy raras ocasiones conducen a descensos de los precios:

"Las infinitas maniobras entre Ford y General Motors para ocupar el primer puesto [en la industria del automóvil] constituyen un ejemplo clásico de una competencia en el seno de un oligopolio. Una situación semejante existe aparentemente en el campo electrónico, donde la *General Elec-*

* Ejemplo típico: el trust *General Motors* utilizaba en otro tiempo 75 libras de aluminio para la fabricación de un coche, e incluso 240 libras para la fabricación de un automóvil Buick. Cuando el trust del aluminio ALCOA mantuvo sus precios a un nivel demasiado elevado, *General Motors* sustituyó el aluminio por otros metales, y redujo el consumo a 8 libras por automóvil en vísperas de la segunda Guerra Mundial. ¡Esto disminuyó el consumo potencial de aluminio de los Estados Unidos en casi 100,000 por año![124]

tric y la *Westinghouse* están continuamente poniéndose de acuerdo entre ellas y continuamente en pie de guerra."[125]

Lejos de haber provocado una mayor estabilización del capitalismo, los cárteles y trusts internacionales han reducido la flexibilidad de adaptación de la economía mundial y provocado fluctuaciones más bruscas y profundas, imponiendo para sus productos precios rígidos sin tener en cuenta la coyuntura económica.

La idea de que los monopolios o cárteles "perfectos" podrían estabilizar más la economía mundial, ha resultado también ilusoria. El establecimiento de tales monopolios "perfectos" aparece siempre forzosamente limitado en el tiempo, porque las sobreganancias elevadas que realizan acaban por atraer a su sector nuevos capitales competitivos. Esto es particularmente lo que ha ocurrido con el aluminio en los Estados Unidos durante la segunda Guerra Mundial.*

Los cárteles "estables" son también de duración limitada, debido a la acción de la ley del *desarrollo desigual*. Los cárteles fijan las cuotas de producción, de exportación, de reparto del mercado mundial, según la capacidad de producción y la productividad de las empresas que participan en el momento de la constitución del cártel. Pero estas relaciones recíprocas no resultan estables. Basta con que las mejoras técnicas, los inventos, la expansión de la capacidad provoquen un cambio de la relación de fuerzas entre esas empresas, para que aquella que más firme se siente en la competencia rompa el acuerdo, con objeto de obtener una parte superior en el reparto del mercado.

Esto es lo que ha ocurrido especialmente con la industria del cobre, donde un cártel consiguió elevar el precio de 13 centavos en 1927 hasta 18 centavos en 1930 en plena crisis mundial. Más tarde, el cobre más barato de las minas nuevamente abiertas de Rodesia inundó súbitamente el mercado, haciendo descender el precio hasta 5 centavos a fines de 1932, hasta que se constituyó, en mayo de 1935, un nuevo cártel que produjo un alza de precios del 150%. Cárteles y trusts monopolistas solamente concluyen acuerdos como armisticios durante un conflicto armado. En el mismo momento de la conclusión del armisticio, cada participante no piensa más que en abrir de nuevo las hostilidades en condiciones más ventajosas para él.

Pero el capitalismo de los monopolios no solamente acentúa todas las contradicciones clásicas del capitalismo. Añade también nuevas contradicciones. A la contradicción fundamental de clases entre el proletariado y

* Sin embargo, después de la aparición de nuevos competidores poderosos la ALCOA sigue controlando cerca del 80% de la producción capitalista mundial por sus sociedades subsidiarias y su aliado ALTED. El trust *International Nickel* controla hace años el 90% de la producción capitalista mundial de níquel. Pero se trata de excepciones. La *Climax Molibdenum Cy* posee en los EUA un monopolio completo para la producción de molibdeno y controla el 84% de la capacidad de producción mundial. Este trust consiguió, entre 1934 y 1939, una tasa anual de ganancia neta del 93%.[126]

la burguesía se une ahora, en la época de los monopolios, la contradicción entre los pueblos coloniales y semicoloniales por una parte, cuya miseria y atrasado desarrollo económico representan la principal fuente de sobreganancias de los monopolios, y las grandes burguesías metropolitanas por otra.*

La contradicción entre la socialización efectiva de la producción y la apropiación privada de la burguesía se hace tanto más odiosa cuanto que el carácter netamente *parasitario* del capitalismo se acentúa cada vez más. El capitalismo de los monopolios es la transformación de una parte de la clase burguesa en *rentistas* y "cortadores de cupones" (grandes accionistas, propietarios de fondos del Estado, obligaciones extranjeras, etc.). La separación de la burguesía en burguesía industrial y en burguesía rentista se prolonga en separación entre los dirigentes técnicos efectivos del proceso de producción y de distribución de mercancías, y los principales proveedores de fondos y "organizadores" financieros. La función de la propiedad y la función de la gestión se separan cada vez más. La burguesía de los monopolios representa el tipo más puro de burguesía, *aquél para el cual la apropiación de la plusvalía no está ya enmascarada en ninguna forma por la retribución de una función directiva del proceso de producción sino que se presenta como el producto exclusivo de la propiedad privada de los medios de producción.*

Como modo de producción, el capitalismo encuentra su justificación histórica en el prodigioso desarrollo de las fuerzas productivas que desencadena. Este desarrollo sólo se interrumpe temporalmente por crisis periódicas, a través de las cuales la producción se adapta a las necesidades y a las posibilidades del consumo socialmente determinado, es decir, limitado.

El capitalismo de los monopolios, capitalismo de la época de limitación de la producción, del reparto de los mercados, del reparto del conjunto del mundo conquistado por el Capital, restringe considerablemente el desarrollo de las fuerzas productivas. Las tendencias al despilfarro se imponen sobre las tendencias al ahorro. El capitalista deja de ser un revolucionario en el terreno de la expansión de la producción para convertirse en un conservador. Las crisis se prolongan y se suceden más rápidamente a partir del siglo XX. El capitalismo de los monopolios se convierte cada vez más en un freno para el desarrollo de las fuerzas productivas.** A partir de ahora, su naturaleza parasitaria surgirá frente al mundo en una época histórica nueva y llena de convulsiones: la época del declinar capitalista, la época de las guerras, de las revoluciones y de las contrarrevoluciones.

* Ver capítulo XIII.

** Lo cual no significa que la producción mundial, o incluso la producción de los principales países, quede estancada. Pero se hacen cada vez más inferiores a las posibilidades ofrecidas por la técnica moderna.

CAPÍTULO XIII

EL IMPERIALISMO

El capitalismo y la desigualdad entre las naciones

El capitalismo industrial que nació en Europa occidental se extiende por todo el mundo en el espacio de un siglo. Pero esta expansión revistió una forma muy particular: todos los países del mundo se convirtieron en mercados, en fuentes de materias primas y, en menor medida, en campos de inversión para el capital. Mas el *modo de producción capitalista,* ante todo la gran fábrica capitalista, sólo ha afectado la periferia de la vida económica en tres continentes. He aquí, en resumen, la causa del fenómeno que hoy día se designa con el púdico eufemismo de "subdesarrollo".

Mientras que la extensión del capitalismo ha sido mundial, la mayor parte del mundo sólo ha sufrido sus efectos disgregadores, sin gozar de sus efectos civilizadores. Más aún: el auge industrial sin límites del mundo occidental sólo ha podido efectuarse *a expensas* del mundo llamado subdesarrollado, condenándolo al estancamiento y al retroceso. Tres cuartos de siglo después del comienzo de la era imperialista, las Naciones Unidas se han visto obligadas a declarar que, a pesar de todos los planes de ayuda a los países subdesarrollados, *los países ricos se vuelven cada vez más ricos mientras que las naciones pobres se vuelven cada vez má pobres.*[1]

La actual división del mundo en naciones industrializadas y naciones subdesarrolladas no es el resultado de un capricho fatal de la naturaleza, de una desigual distribución de los recursos naturales, o de una densidad relativamente grande o pequeña de la población. Cierto que, en sus orígenes, la industria capitalista se estableció en lugares próximos a importantes yacimientos de carbón. Pero si bien es cierto que existe carbón en abundancia en Inglaterra, en Bélgica, en el Ruhr, en el norte y el este de Francia, que son regiones industrializadas desde principios del siglo XIX, también lo hay en grandes cantidades, fácilmente explotables, en el Donetz, el Ural, Manchuria, la India, y África del Sur, donde la industrialización, si es que existe, comenzó con un siglo de retraso.*

Si el descubrimiento de yacimientos de petróleo ha modificado la historia económica de los Estados Unidos, en el Medio Oriente, en el Sahara o en Libia existían ya en esta época yacimientos todavía más importantes, cuya explotación comenzó con gran retraso y a una escala relativamente modesta.

Para refutar la afirmación según la cual el grado de desarrollo econó-

* Los dos países que disponen de las partes más grandes de las reservas mundiales de mineral de hierro son países subdesarrollados: la India, el 21% del total; Brasil, el 15% del total.

mico o de industrialización depende de la densidad de población, basta con recordar que regiones tan industrializadas como Alemania, los Países Bajos o Bélgica poseen hoy, y poseían ya a principios de siglo XIX, una densidad de población mucho mayor que países como España, Portugal, Turquía o Brasil. En 1850, la India y el Japón eran todavía países subdesarrollados. De estos dos países, el que más rápidamente se ha industrializado es precisamente el que posee mayor densidad de población.

En realidad, la división del mundo en naciones "ricas" y naciones "pobres" sólo puede explicarse por razones históricas y sociales, en gran parte *por la propia historia del capitalismo.*

Cierto que, como hemos demostrado más arriba.* la prehistoria del capitalismo, la amplitud de la acumulación del capital comercial, el grado de penetración de la economía monetaria en la agricultura, el conjunto de las condiciones socio-económicas que favorecen o perjudican la aplicación de las técnicas científicas a la producción, han determinado en gran parte el nacimiento del capitalismo industrial en Europa occidental y retrasado el mismo proceso en la India, China, el Japón y Java o en otras civilizaciones esencialmente agrícolas.

Sin embargo, a mediados del siglo XVIII este retraso no era muy pronunciado; y sobre todo, no era insuperable. Si lo fue un siglo más tarde, el aspecto catastrófico del subdesarrollo se debe, ante todo, a la forma particular, es decir, violenta y explotadora, en que se estableció el contacto entre esos dos mundos.**

En el periodo decisivo de formación del modo de producción capitalista, que se extiende del siglo XVI a fines del siglo XVIII, la creación del mercado mundial reviste una importancia capital. Hemos estudiado anteriormente sus principales efectos sobre la acumulación primitiva de los capitales en

* Ver en el capítulo IV, *Particularidades del desarrollo capitalista en Europa occidental.*

** He aquí una opinión hiriente de Helen B. Lam, del Massachussetts Institute of Technology:

"En el siglo XVIII la India había alcanzado un elevado grado de desarrollo de la fase preindustrial. La agricultura estaba lo suficientemente desarrollada como para satisfacer las necesidades de un número relativamente elevado de trabajadores no agrícolas; había artesanos altamente especializados para el hierro, el acero, los textiles, la construcción naval y el trabajo sobre metales. La India producía mercancías manufacturadas, no solamente para su propio consumo, sino también para la exportación. Su riqueza económica había sido controlada durante siglos por mercaderes-banqueros y príncipes que tomaron el excedente de la producción con relación al consumo, en forma de un tesoro no empleado de oro y plata; esta riqueza estaba, pues, lo suficientemente concentrada como para constituir una fuente potencial de fondos de inversión. Los recursos de la India en carbón de buena calidad y en hierro estaban situados bastante cerca unos de otros...

"... ¿Por qué razón esta combinación de circunstancias aparentemente favorables no produjo un tipo de desarrollo económico capaz de crear un progreso real a un ritmo acelerado? A pesar de las numerosas complejidades y anomalías de la situación, la respuesta es simple. En ciertos aspectos, las relaciones coloniales han subordinado el desarrollo económico de la India, y en otros lo impidieron." [2]

Europa occidental. Pero, a todo lo largo de este periodo de génesis del capitalismo, las dos formas de la plusvalía aparecen a cada paso. Por una parte, la plusvalía es el resultado del sobretrabajo de los productores asalariados contratados por los capitalistas; por otra, resulta de valores robados, saqueados, apropiados por medio del engaño, la fuerza o la violencia a los pueblos de ultramar, con los que el mundo occidental entra en contacto. Desde la conquista y pillaje de México y Perú por los españoles hasta el saqueo de Indonesia por portugueses y holandeses y a la feroz explotación de la India por los ingleses, la historia de los siglos XVI a XVIII es una ininterrumpida cadena de actos de bandidaje que son también *actos de concentración internacional de valores y de capitales en Europa occidental,* cuyo enriquecimiento se paga, en el sentido literal del término, por el empobrecimiento de las regiones saqueadas.

Puede afirmarse sin dudar que el aporte de esos capitales robados fue decisivo para la acumulación del capital comercial y del capital-dinero que, de 1500 a 1750, crea las condiciones propicias a la revolución industrial. Es difícil cifrar la suma total. Pero limitándose a los aportes más importantes, se obtiene ya una suma fabulosa.

Hamilton calcula en más de 500 millones de pesos oro las exportaciones totales de oro y plata de la América Latina entre 1503 y 1660.[3] Según Colenbrander,[4] el valor total de los dividendos, remesas de funcionarios y cargamentos de especias sacados de Indonesia por la Compañía de las Indias Orientales se elevaba, para el periodo de 1650 a 1780, a 600 millones de florines oro. Según los cálculos del R.P. Rinchon, la ganancia de la trata de negros se elevó en Francia durante el siglo XVIII a cerca de 500 millones de *livres-tournois* (sin contar el ingreso que produjo su trabajo, y que se eleva a varios miles de millones de libras).[5] Las ganancias extraídas del trabajo de los negros en las Antillas Británicas se elevan a 200-300 millones de libras oro, calculando por lo bajo.[6]

Finalmente, incluso teniendo en cuenta que los cálculos difieren grandemente a este respecto, no es exagerado calcular entre 100 y 150 millones de libras oro el producto del pillaje británico en la India durante el periodo de 1750 a 1800 (ver la obra de un alto funcionario colonial, feroz defensor del Imperio, Sir Percifal Grifiths: *The British Impact on India*).[7]

La suma total se eleva a más de mil millones de libras esterlinas oro, es decir, ¡más que el capital de todas las empresas industriales movidas a vapor que existían hacia 1800 en toda Europa!*

Con esto no queremos decir que el conjunto de esas riquezas haya alimentado directamente la industria europea. Una gran parte ha servido de alimento indirecto, a través de los gastos de lujo de los ricos, antiguos o nuevos, a través de las inversiones del Estado financiadas por préstamos públicos y pagadas con los ingresos coloniales, etc. Pero los nexos histórí-

* Hacia 1770, el ingreso nacional británico sólo alcanza la cifra de 125 millones de libras. Toda la industria metalúrgica moderna de Gran Bretaña incluyendo la siderurgia, había costado únicamente 650,000 libras de inversión hacia 1790.[8]

cos entre este aflujo de capitales en Europa y las condiciones favorables a la revolución industrial son, no hay duda de ello, nexos directos.

A propósito del enriquecimiento de Francia en el siglo XVIII, el R.P. Rinchon observa:

"El aumento de los establecimientos coloniales, los progresos del comercio y de los transportes, la potencia, la riqueza y el crédito de la metrópoli, *todo está en función de la trata de negros.* En el siglo XVIII, el comercio de Francia tiene una balanza favorable en varios millones de libras. Esto se debe a la exportación de los artículos coloniales, fruto del trabajo de los negros."[9]

Y en forma todavía más precisa G. Martín observa:[10]

"Durante el siglo XVIII, en cada puerto donde atracaban al regreso (los barcos utilizados en la trata de negros), se edificaban factorías: refinerías, manufacturas de algodón, tintorerías, confiterías, cuyo creciente número atestigua el desarrollo del tráfico y de la industria. Así por ejemplo, en Nantes, en el siglo XVIII se fundaron quince refinerías, cinco manufacturas de algodón, dos grandes fábricas de tinturas, dos confiterías... Creación de industrias, incremento de las fortunas privadas, opulencia pública de las ciudades transformadas, expansión de una nueva clase —los grandes mercaderes ávidos de tener un papel público— tales son los rasgos esenciales con que el tráfico negrero ha caracterizado la evolución de la nación francesa en el siglo XVIII."

Y Brooks Adams precisa las relaciones directas entre el pillaje de la India por la East India Company, después de la batalla de Plassey, y el comienzo de la revolución industrial:[11]

"Poco tiempo después de la batalla de Plassey, comenzaron a llegar a Londres los despojos de Bengala. El efecto parece haber sido instantáneo. Todas las autoridades están de acuerdo en que la revolución industrial, el acontecimiento que distingue al siglo XIX de todas las épocas anteriores, data de 1760 [la batalla de Plassey tuvo lugar en 1757]... Inmediatamente después de Plassey, en 1759, el Banco de Inglaterra emitió por primera vez billetes de 10 y 15 libras."

El autor recuerda que Burke calculó en 40 millones de libras las extorsiones británicas en la India entre 1757 y 1780. H.V. Wiseman calcula que, entre 1770 y 1780, el trabajo de esclavos en la India occidental produjo 40 millones de libras a la Gran Bretaña.[12] Ahora bien, hacia 1770, el valor anualmente añadido en toda la industria británica (salarios + ganancia) sólo se calcula en 24.5 millones de libras en las célebres obras de Arthur Young ("Political Arithmetic" etc.). Puede concluirse sin exagerar que, para el periodo de 1760 a 1780, solamente los ingresos de la India oriental y occidental han doblado con creces los fondos de acumulación disponibles para la industria naciente.

Así, antes incluso de que el capitalismo industrial se desarrolle en Inglaterra, la explotación fortuita o sistemática de los países de ultramar ha constituido una de las principales fuentes de la riqueza europea. Y las

principales víctimas de la acumulación primitiva han sido, antes de los *yeomen* expulsados de sus granjas por la crianza de corderos, o los oficiales artesanos sin empleo en las ciudades, obligados a trabajar por una mísera pitanza en los talleres de caridad, los *indios*, condenados a la *mita* o trabajo forzado, los bantúes vendidos como esclavos, los desgraciados habitantes de las islas Hongy, exterminados por las expediciones de la *Oost-Indische Compagnie*,* los habitantes del imperio en decadencia de los mongoles, saqueados sin piedad por los agentes de la *East India Company*. Este pillaje sistemático de cuatro continentes durante la expansión comercial que tiene lugar durante los siglos XVI a XVIII, es lo que crea las condiciones para el adelanto decisivo alcanzado por Europa desde la revolución industrial.

El mercado mundial y el capitalismo industrial

Con la revolución industrial y la *producción* por parte del proletariado de Europa occidental de un volumen cada vez mayor de plusvalía, el pillaje directo de los países de ultramar pasa al segundo plano en cuanto a las fuentes de enriquecimiento de las clases burguesas occidentales. Sin llegar a desaparecer completamente, sólo tiene un papel secundario en la acumulación del capital europeo. Permite, todo lo más, la entrada brusca en la clase burguesa de aventureros que se enriquecen rápidamente a expensas de las "razas inferiores".

Pero las relaciones entre el occidente y los países ya subdesarrollados no se convierten por ello en más humanitarias o igualitarias. Al saqueo sucede el comercio; pero sus efectos serán a menudo más crueles que los de la guerra de conquista.**

La unión entre las dos formas de explotación, la forma violenta por vía de apropiación directa, y la forma "pacífica" por vía de cambios en condiciones de desigualdad, resulta particularmente clara en el caso de la India. En las provincias de Bengala, Bihar y Orissa, la *East India Company* había adquirido una franquicia sobre todo derecho de tránsito o exportación a favor de su comercio internacional. Pero sus empleados comenzaron inmediatamente a aplicar en forma ilegal esa franquicia al comercio interior, sometido a una severa tasación para los mercaderes indios:

"Los agentes de la compañía, cuyas mercancías se transportaban con franquicia total de derechos, en tanto que sobre las mercancías de los demás comerciantes recaían pesadas cargas, concentraban rápidamente en sus manos todo el comercio del país, cegando así una de las fuentes de ingresos públicos."[14]

* Ver capítulo IV, *La revolución comercial*.

** En *Bankers and Pashas*, David S. Landes dibuja un cuadro aterrador del pillaje al tesoro público de Egipto, bajo Mehemet-Alí, Said e Ismaíl (1830-1860). La "hez de la sociedad mediterránea" se reunió en Alejandría para saquear al detalle; la finanza internacional saqueó al por mayor.[13]

Por lo demás, estos mismos empleados de la *Company* tenían una manera muy particular de aplicar el comercio, como puede observarse a través de la queja de un administrador del nabab de Bengala, citada por H. Verelst, en *A View of the Rise of the English Government in Bengal* (1772):

"Se llevan a la fuerza los bienes y mercancías de los campesinos, comerciantes, etc., por un cuarto de su valor, y los obligan por medio de la violencia y la opresión a pagar 5 rupias por bienes que sólo valen una."*

Pero durante este periodo transitorio el comercio en Europa es esencialmente un *comercio de importación* de productos raros de Oriente (piedras preciosas, especias, telas finas, etc.) y, por tanto, un comercio de lujo. Con la revolución industrial, el comercio entre el este y el oeste cambia de naturaleza. En vez de exportar metales preciosos como medios de pago, Europa occidental exporta ahora mercancías fabricadas. El Oriente es vaciado de sus recursos preciosos, puesto que presenta una balanza de pago crónicamente deficitaria con Occidente.

Pero la joven industria capitalista —ante todo la industria textil británica— no se ha impuesto de golpe y porrazo gracias a lo barato de sus productos. Si bien el comienzo de la revolución industrial tiene lugar hacia 1760, transcurre medio siglo durante el cual la India y China continuarán siendo los principales proveedores mundiales de productos textiles. Todavía en 1815, la India exporta a Gran Bretaña tejidos de algodón por valor de 1.3 millones de libras esterlinas, mientras que las importaciones hindúes de tejidos de algodón británicos sólo se elevan a 26,000 libras. En 1819, China exporta cerca de 3.5 millones de piezas de algodón,[16] mientras que sus importaciones son mínimas. Como el calicó, el nanquín es conocido y pedido en todo el mundo.

La industria británica sólo pudo imponerse en el mercado mundial llevando una política proteccionista a ultranza.

En 1813, los productos hindúes de algodón y seda estaban del 50% al 60% menos caros que los productos ingleses; durante largo tiempo se les impuso, pues, un derecho de importación de 70-80%, después de haber prohibido en numerosas ocasiones, especialmente en 1700 y 1720, toda importación de tejidos de algodón hindúes. Al mismo tiempo que Inglaterra sigue esta política proteccionista extrema, *impone*, gracias a la *East India Company*, una política de libre cambio a la India (lo mismo que haría más tarde en China, con las guerras del opio). En el momento en que los productos de seda hindúes pagaban un 20% de derechos de entrada a Gran Bretaña, los productos de seda británicos nada más pagaban en la India un 3.5%. Sólo hacia 1830, cuando la superioridad de la gran industria se aseguró sólidamente, los industriales británicos pudieron permitirse el lujo

* *"Our business is to make money as much and as fast as wee can; and for this end all modes or means are good which the laws permits", escribe un comerciante inglés de Shangái a su cónsul.*[15]

de propagar el libre cambio a escala mundial, empezando por la propia Inglaterra.

Así pues, la conquista del mercado mundial por la industria capitalista no se realiza por medios puramente económicos. La presión y la fuerza política y militar han jugado aquí un papel importante, cuando no decisivo. Las condiciones de desigualdad política, los desiguales tratados impuestos a China, a la India, permitieron a Gran Bretaña conquistar el mercado mundial y lograr un monopolio de productividad. Una vez concluida esta conquista, la proclamación del dogma universal del libre cambio, que se volvió a imponer por la fuerza a las antiguas víctimas, se convirtió en el arma esencial de la Gran Bretaña (y, en cierta medida, de Francia, Bélgica, los Países Bajos, etc.), para *destruir* la industria que existía en los países asiáticos, y para frenar su industrialización durante medio siglo.*

De 1815 a 1850, las telas de algodón británicas conquistaron la India: en 1850 este país absorbe el 25% de todas las exportaciones de Lancashire. Pero durante el mismo periodo, el artesano hindú que sucumbe en esta lucha de competencia no encuentra salida en la industria. El empobrecimiento del país, despojado de sus reservas de capital-dinero, la superioridad ahora adquirida por la industria europea, no permiten la competencia a una industria hindú no protegida. Los lazos de libre cambio entre la metrópoli y la colonia hacen fracasar los modestos intentos que se hacen para ello.

Centros industriales seculares desaparecen. Dacca es parcialmente invadida por la jungla. Los artesanos, reducidos al desempleo, se vuelcan en la agricultura. El círculo vicioso se cierra cuando, después de 1833, Inglaterra decide desarrollar a gran escala en la India la producción de materias primas agrícolas, especialmente las plantaciones de algodón. Un pueblo que en otro tiempo exportaba tejidos de algodón a todo el mundo, ahora sólo exporta algodón que será transformado en Gran Bretaña, para ser después reexportado a la India en forma de telas.[1]

Así pues, las condiciones tecnológicas, demográficas, geográficas o religiosas (ideológicas) no explican el subdesarrollo económico de la India. Este subdesarrollo se debe a que la entrada del capitalismo en este país se realizó en condiciones de dominación imperialista, que transformó a la India de productor de bienes manufacturados en productor de materias primas agrícolas.

De la exportación de mercancías a la exportación de capitales

A medida que los convenios capitalistas van sustituyendo a la libre competencia, en los países industriales de Europa aparece *un excedente de capitales* —es el primer fenómeno de esta clase desde el comienzo de la revolución industrial. En efecto, los convenios, trusts y monopolios impli-

* Con Egipto se obtuvieron los mismos resultados al imponer la reducción de Mehemet-Alí en 1841, y el convenio comercial anglo-turco de 1838.[17]

can sin duda una limitación de las inversiones. Pero los capitalistas no pueden consumir improductivamente la mayor parte de su plusvalía; sólo su capitalización representa una ganancia real. Buscan, pues, campos de inversiones en otros sectores: la época de los monopolios es también la época de las sociedades que se extienden sobre un gran número de sectores de actividad. A medida que esta tendencia se generaliza, en Gran Bretaña y en toda Europa occidental van reduciéndose los campos de inversión de capitales. Alfred Marshall y Wicksel comprueban este fenómeno, y explican por esta reducción la gran depresión de 1873 a 1896.[18]

En este momento, y bajo la presión de ese excedente más o menos crónico de capitales, es cuando los capitalistas buscan una salida en los países no industrializados, ya sea en los países "vacíos" del Imperio británico (Canadá, África del Sur, Australia, Nueva Zelanda), en los países coloniales propiamente dicho (sobre todo en África y en Asia), o en los países semicoloniales que, aun siendo formalmente independientes, se transforman en dependencias económicas de los países imperialistas (especialmente los países de América Latina y Europa oriental).

"La práctica de inversiones en el extranjero, cuyo aspecto bancario se concentraba en Londres en relativamente pocas manos —la mayor parte en las de hombres especializados en esos asuntos y que no se ocupaban de inversiones en la propia Gran Bretaña—, se había establecido hacia 1870. Mucho más de la mitad de los préstamos eran en ese momento obligaciones de los gobiernos de Europa y Estados Unidos, aunque los ferrocarriles y otras empresas tenían ya una amplia parte. Los años 70 decepcionaron al inversionista, que a partir de entonces comienza a mirar en otras direcciones. América del Norte y América del Sur, así como los países del Imperio, especialmente Australia y África del Sur, fueron grandes prestatarios entre 1880 y 1900; la parte del Imperio se incrementó sin cesar. Después del principio del siglo [xx], Canadá sustituye a Australia como primer prestatario del Imperio... De 1871 a 1913, el total de las inversiones en el extranjero. ..pasa de 800 a 3,500 millones de libras esterlinas."[19]

Esta tendencia a la exportación de capitales se vio poderosamente estimulada por una extraordinaria revolución de los *medios internacionales de comunicación,* que se produce en la misma época. "La historia económica del periodo de 1860 a 1878 se caracteriza, sobre todo, por el impulso sin precedentes experimentado en el desarrollo de toda clase de medios de comunicación", escribe Henri Hauser.[20] Esta formidable sincronización de la navegación a vapor —entre 1875 y 1885 comienza ya a rebasar en tonelaje a la navegación a vela—, del telégrafo, de los enlaces ferroviarios perfeccionados en América, India, China y África, unifica realmente por primera vez el mercado mundial.

Así como anteriormente sólo las grandes plazas financieras y comerciales, los puertos y los almacenes dependían unos de otros, ahora es la mayor parte de la producción, incluso la agrícola, de los países más atrasados, la que se ve arrastrada en el torbellino del comercio y la especula-

ción mundial. Al poder controlar a distancia la marcha de las empresas y el estado de las cosechas, al poder desplazarse en unos días de un punto del globo a otro para contratar sobre el terreno el personal de control de los proletarios, o para hacer presión sobre un gobernador recalcitrante, los capitalistas pueden arriesgarse a invertir sus capitales en los puntos más lejanos de la tierra. El capital se internacionaliza y el mundo se unifica en el sentido literal del término.

La exportación de capitales corresponde, pues, a una ley de desarrollo fundamental del capital: el incremento de su composición orgánica, la tendencia a la caída de la tasa media de ganancia, combatida por una parte por los convenios capitalistas en los países metropolitanos, compensada por otra mediante la inversión de los excedentes de capitales así nacidos en los países coloniales, donde la composición orgánica media del capital es más baja y, sobre todo, donde la tasa de plusvalía es mucho más elevada.

Pero la expansión de las exportaciones de capitales no significa que la exportación de mercancías pase a un segundo plano y deje ya de cumplir con su papel de válvula de escape de la producción capitalista. Al contrario: la exportación de capitales hacia los países atrasados se realiza a la par con la exportación de mercancías; aquélla tiende a favorecer a ésta.

Jules Ferry, el gran promotor de la expansión colonialista francesa en esta época, así lo afirma claramente en su obra *Le Tonkin et la mère-patrie.*

"Europa puede considerarse como una casa de comercio que desde hace algunos años va viendo decrecer su volumen de negocios. El consumo europeo está saturado; es preciso hacer surgir de otras partes del globo nuevas capas de consumidores, so pena de ver la quiebra de la sociedad moderna y de preparar para el nacimiento del siglo XX una liquidación social por vía de cataclismos, cuyas consecuencias serían incalculables."

Y más cínicamente, en otro lugar:

"Desde hace mucho tiempo las naciones europeas han reconocido que la conquista de China, de sus 400 millones de consumidores, debía hacerse únicamente por los productores y para los productores europeos."[21]

En las exportaciones de capital efectuadas en forma de préstamos de inversión a los gobiernos, municipalidades o empresas privadas extranjeras, la mayor parte de las veces se estipula en forma tácita o expresa, que los beneficiarios deben comprar los bienes de inversión deseados en los países acreedores. En este caso, "la exportación" de capital a menudo no es otra cosa que una figura estilística: de hecho, el préstamo hecho en Londres se invierte en Birmingham. Se comprende que en estas condiciones, entre 1878 y 1913, la exportación de capitales haya tenido a menudo el mismo papel, de apoyo de la coyuntura, o de "animador" económico, que los gastos públicos desde 1929.

"A corto plazo, una actividad acrecentada en el extranjero, generalmente asociada a un incremento de inversiones extranjeras en Gran Bretaña, hace, pues, salir al país de las depresiones anteriores a 1914, mejo-

rando las perspectivas de las industrias que trabajan para la exportación. Cuando las inversiones se produjeron en el continente, quien se aprovechó de ellas fue la industria textil; cuando se produjeron en América o en las colonias, tuvo lugar la expansión de la industria metalúrgica."[22]

Aunque no esté formalmente establecida la obligación de abastecerse en los países acreedores, la creación de estrechos lazos financieros entre el prestamista y el deudor favorece el desarrollo del comercio de mercancías entre los dos países.

Las exportaciones de capital efectuadas por las grandes sociedades metropolitanas en forma de fundación de filiales o de sociedades hermanas en países extranjeros, suelen llevar consigo un refuerzo de las corrientes comerciales entre los países acreedores y los países deudores, ya que las sociedades metropolitanas importan generalmente de la metrópoli sus bienes de inversión, así como los bienes de consumo destinados a su personal de gestión, al personal de la administración colonial, etc.

Francia, Alemania, los Países Bajos, Bélgica, Suiza, Suecia, Portugal y más tarde Estados Unidos y Japón, seguirán pronto a la Gran Bretaña en la exportación de capitales. El siguiente cuadro da una idea general de la evolución de las inversiones privadas de capital en el extranjero, para diferentes países, aunque se trate de una aproximación grosera:

(en miles de millones de francos oro 1913): 1 libra esterlina = 5 dólares = 20 R.M. = 25 francos.

	Gran Bretaña	*Francia*	*Alemania*	*EUA*	*Países Bajos*	*Bélgica*	*Suiza*	*Japón*
1862	3.6	—	—	—	—	—	—	—
1870	20	10(1869)	—	—	—	—	—	—
					± 4-5,000 millones en 1880			
1885	30	15(1880)	6.5					
1902	62	30	12.5	3.0(1900)				
1914	87	40	30	15	10	7	7	1
1930	90	20	5-6	75	18	4	9	4.5
1938	85	15	—	48	22	7	6	9
1948	40	3	—	69	10	4	8	—
1957	46	6	2	120	11	6	12.5	—
1960	60	?	4	150	12	8	14	1

El colonialismo

La expansión capitalista hacia las partes más atrasadas del globo permite, pues, realizar la tendencia fundamental del modo de producción capitalista: la ampliación constante de su base, que es una condición indispensable a la vez para la realización de la plusvalía y para su capitalización. Pero esta expansión, producto de considerables modificaciones en las condiciones de producción y de explotación del capital, entraña modificaciones

no menos considerables en la política económica e internacional de los Estados burgueses de Occidente.

La burguesía de la época de libre competencia era manchesteriana, ferviente partidaria del libre cambio y enemiga resuelta del colonialismo. Para la burguesía industrial, todavía hambrienta de nuevos capitales a fin de poder ampliar los marcos de la producción, todo aumento de los gastos públicos constituía un despilfarro. La exportación no necesitaba ya protegerse como durante el tiempo del mercantilismo. Se había abierto una vía triunfal, gracias a esta arma excepcional en que se había convertido el precio de costo y de venta cada vez más bajo. El monopolio de productividad adquirido por Gran Bretaña y, en menor medida, por todos los países industriales de Europa occidental, era más poderoso que cualquier monopolio de Estado. Demostraciones periódicas (como la guerra del opio con China, o el envío de algunos cañoneros a lo largo de un río principal) bastaban para eliminar el obstáculo, cuando la libre circulación de mercancías se veía obstaculizada en alguna parte del mundo.*

Candliffe observa:

"A medida que aumentaba la influencia política de los comerciantes y los industriales, se amplificaba su resistencia contra una política extranjera ambiciosa, contra los gastos militares y navales y contra la expansión colonial. En 1793, Bentham había redactado su panfleto: "¡Emancipad vuestras colonias!" los librecambistas liberales aceptaron esta actitud y fueron conocidos como partidarios de la *pequeña Inglaterra.*"[23]

Un historiador indica que algunos decenios más tarde, los conservadores, incluyendo a Disraeli, compartieron esta opinión:

"Adhiriendo al librecambismo, que era una declaración de independencia de la metrópoli respecto a las colonias, la idea de un gobierno responsable se inspira en la convicción de que las colonias tenían poca o ninguna utilidad para la metrópoli, y de que debían, tarde o temprano, transformarse en naciones independientes... Ciertos liberales y ciertos conservadores miraban la disolución del Imperio con una complacencia teñida de impaciencia, que aumentaba de año en año." Dentro de algunos años estas miserables colonias serán independientes, y son piedras atadas a nuestro cuello", afirmaba Disraeli en 1852, y Disraeli tenía el don de captar el espíritu de la época... No es, pues, sorprendente que, durante los años 60, el gobierno británico comenzara a retirar las tropas imperiales de las colonias. Los liberales desencadenaron el movimiento en 1862. Los conservadores lo continuaron y los liberales lo concluyeron en 1871, año en que Bismarck fundó el imperio alemán."[24]

Pero esta mentalidad se modifica rápidamente desde el comienzo de la era de los monopolios. La burguesía monopolista no está ya hambrienta de nuevos capitales; está hambrienta de sobreganancias, y encuentra a su

* Sin embargo, economistas de países entonces industrialmente retrasados, como el alemán List y el hindú Ranive, no han aceptado la doctrina libre-cambista. La industrialización de sus países, exigía, en efecto, una política proteccionista.

disposición una plétora de capitales que buscan nuevos campos de inversión. Ya no dispone de un monopolio de productividad que le asegure la conquista "pacífica" de los mercados mundiales. Se encuentra cada vez más enfrentada a competidores extranjeros que producen en condiciones de productividad idénticas o incluso superiores. La exportación de capitales a países lejanos no implica la misma actitud hacia el colonialismo que la exportación de mercancías. El riesgo ya no se circunscribe estrictamente en el tiempo. Ya no se trata de garantizar un pago único; se trata de asegurar una ola ininterrumpida de entregas de dividendos, intereses y amortizaciones.

Los préstamos al extranjero se inmovilizan en las instalaciones mineras, industriales, portuarias, o en plantaciones que hay que defender contra la masa "ignorante", "perezosa" "fanática" o "xenófoba" de los "indígenas". La época del capitalismo de los monopolios se convierte, pues, rápidamente, en la época de una revalorización del colonialismo. Apoderarse de territorios extranjeros y cerrarlos a la competencia extranjera como mercados de productos terminados, fuentes de materias primas y de mano de obra barata o campos de inversión de capitales por exportar —es decir, como fuente de sobreganancias—, he aquí cuál es ahora el motivo central de la política extranjera de los países capitalistas a partir de los años 80 del siglo pasado:

"Al intentar [después de 1871] probar las ventajas materiales de las relaciones [coloniales], [los imperialistas] insistieron principalmente en el valor de las colonias como mercados para los productos de la industria británica y como terreno para la emigración británica... Los cálculos de la balanza de pérdidas y ganancias se veían también influidos por el hecho de que la Gran Bretaña hubiera dejado de ser el único país industrial y comenzara a sentir la presión de la competencia extranjera. Esto implicaba a fin de cuentas, que los mercados coloniales podían volverse indispensables para la prosperidad de la metrópoli."[25]

El libre cambio y la doctrina de la circulación libre de mercancías y de capitales se desmoronan en el momento mismo en que esta circulación alcanza su punto culminante, gracias a un sistema generalizado de monedas convertibles. El capitalismo de los monopolios debe defender sus propios mercados interiores contra la invasión de mercancías extranjeras; lo que ahora debe protegerse es la base de las sobreganancias monopolistas. Al mismo tiempo, el capitalismo debe también defender el monopolio de sus mercados coloniales contra la invasión de capitales y mercancías extranjeras: la base de sus sobreganancias coloniales. La política de libre cambio se reconsidera y revisa por primera vez para los productos agrícolas, cuando aparece la competencia de productos agrícolas baratos de ultramar. Poco a poco, el proteccionismo va extendiéndose también al terreno de la industria.

La época de apogeo imperialista (1875-1914) se caracteriza primero por la existencia de un gran número de nuevos campos de inversión de capi-

tales, más tarde por el reparto progresivo de esos campos entre las potencias imperialistas. Todo ello permitirá al principio una expansión relativamente pacífica del capital europeo (pacífica en lo que concierne a las relaciones entre las potencias europeas, violenta y criminal en las relaciones entre países imperialistas y países colonizados).

En este reparto del mundo la Gran Bretaña se asegura la parte del león, gracias a su superioridad industrial y financiera, que todavía sigue indemne. En efecto, domina la India, Birmania, Malasia y una serie de jalones en la ruta de la India; ocupa la mitad de África, desde Port Said hasta el Cabo; extiende su imperio sobre la mitad de las islas del Pacífico y conserva sus antiguas colonias de América del Norte y del Sur, así como las de Australia y Nueva Zelandia.

Francia construye un imperio en África del Norte, en África occidental y ecuatorial, y se apodera de Madagascar, Vietnam y algunas islas del Pacífico. Bélgica se adueña del inmenso imperio del Congo. Los Países Bajos consolidan su dominio en Indonesia y en las antiguas colonias de las Indias occidentales. Alemania acapara algunas partes de África oriental y occidental, Asia y Oceanía. Rusia extiende su imperio hacia el este y el sur en Siberia. El Japón se extiende alrededor de su archipiélago, apoderándose de islas como Formosa y de posiciones en el continente asiático (Port. Arthur, Corea). Los Estados Unidos arrancan a los españoles los últimos restos de su imperio: Cuba, Puerto Rico, Hawai. Italia adquiere algunas colonias en África.

Desde principios del siglo xx, la totalidad del globo, con excepción de los territorios del Antártico, puede considerarse como repartida, a pesar de que en África y en Asia subsistan algunos países "independientes" (Liberia, Abisinia, Turquía, Afganistán, Persia, China). Todos estos países están prácticamente divididos en zonas de influencia entre las grandes potencias. A partir de ese momento, la causa de los conflictos interimperialistas ya no es el reparto de zonas "libres"; lo que ahora está en juego es el nuevo reparto de imperios y zonas de influencia. Estos conflictos se exacerban rápidamente: conflicto anglo-francés por el imperio del Sudán y el Nilo; conflicto franco-alemán en África ecuatorial y Marruecos; conflicto anglo-ruso en Persia y Afganistán; conflicto ruso-japonés por el reparto de Manchuria, que provocará la guerra ruso-japonesa de 1904-5; conflicto germano-inglés por el reparto de Turquía y los países árabes del Medio Oriente; conflicto ruso-austro-húngaro por el reparto de los Balcanes. Estos dos últimos conflictos encenderán finalmente la mecha que provocará la guerra de 1914. El imperialismo es la política de expansión internacional y económica del capitalismo de los monopolios. Y conduce a las guerras imperialistas.

Las sobreganancias coloniales

La exportación de capitales y el consiguiente colonialismo constituyen una reacción del capital de los monopolios contra el descenso de la tasa de

ganancia en los países metropolitanos altamente industrializados, y contra la reducción de los campos de inversión de capitales aprovechables en esos países. En este sentido, la exportación de capitales no es otra cosa que la expresión, en un momento histórico dado, de una característica general del modo de producción capitalista, de su crecimiento y propagación: *los capitales se orientan hacia las esferas donde la tasa de ganancia previsible es superior a la media.* Las sobreganancias coloniales se definen, pues, como ganancias superiores a las ganancias medias obtenidas por el capital en la metrópoli.

He aquí, para los últimos años, una comparación de las tasas de ganancia (relación entre las ganancias netas y los "medios propios" —capitales más reservas) de las sociedades belgas con actividad en Bélgica y de las sociedades belgas con actividad en el Congo y en Ruanda-Urundi: [26]

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Sociedades belgas	8.6%	9.4%	7.6%	7.2%	8.2%	9.4%	9.5%
Sociedades congoleñas	21.7%	24.3%	20.6%	19.3%	18.5%	20.1%	21.0%

Respecto a 120 sociedades británicas que han invertido sus capitales en el extranjero, J.F. Rippy[27] observa que, sólo durante los cinco años más prósperos de su existencia, obtuvieron ganancias *dos veces superiores a su capital.*

H.J. Dernburg[28] establece el siguiente cuadro de las relaciones entre las ganancias de las sociedades americanas y sus medios propios (*book value*):

	Sociedades que trabajan en países subdesarrollados	*Sociedades que trabajan en los Estados Unidos*
1945	11.5%	7.7%
1946	13.4%	9.1%
1947	18.1%	12.0%
1948	19.8%	13.8%

Paul A. Baran[29] registra los siguientes dividendos pagados en los Países Bajos por las sociedades que funcionan:

	en Holanda	*en Indonesia*
1922	4.8%	10.0%
1923	4.2%	15.7%
1924	4.5%	22.7%
1937	4.5%	10.3%
Media 1922-1937	3.975%	12.70%

Finalmente, el secretariado de la Federación internacional de los obreros metalúrgicos (FIOM) preparó, para la Conferencia del acero, que tuvo lugar en Viena del 19 al 21 de marzo de 1959, un estudio sobre "las mayores sociedades siderúrgicas del mundo libre", que contiene el siguiente cuadro:[30]

Promedio nacional en 1957 de la rentabilidad (ganancias netas más amortizaciones) en % del volumen de negocios de las grandes sociedades siderúrgicas.

Sarre	7.4%	Austria	± 13.0%
Alemania occidental	7.4%	Australia	13.6%
Japón	9.6%	Canadá	15.0%
Gran Bretaña	9.8%	India	14.7%
Italia	10.5%	México	20.1%
Bélgica	11.2%	Chile	20.5%
Francia	11.2%	África del Sur	28.8%
Luxemburgo	11.3%	Brasil	48.4%
EUA	12.4%		

He aquí otro ejemplo de la importancia de esas sobreganancias coloniales: el gran trust de petróleo *Royal Dutch* publicó en 1950 un lujoso libro para conmemorar el sexagésimo aniversario de su fundación. Con este motivo, calculó que un accionista que no hubiera comprado más que una sola acción en 1890 y que hubiera utilizado una parte de las ganancias de esta acción para comprar las acciones nuevamente emitidas (suscripciones reservadas preferentemente a los antiguos accionistas) se habría encontrado en 1950 propietario de 406 acciones con un valor bursátil de 2,800 florines cada una, es decir, un total de 1,136,000 florines (¡cerca de 300,000 dólares!). Para adquirir esta propiedad sólo hubiera debido desembolsar 400,000 florines. Por lo demás, hubiera podido retirar fácilmente estos 400,000 florines de la suma total de dividendos cobrados durante esos 60 años, que arroja una cifra de 1.8 millones de florines (480,000 dólares). La *acción única* comprada por 1,000 florines en 1890 había, pues producido un ingreso anual medio de más de 30,000 florines. El accionista hubiera podido, por tanto, vivir espléndidamente sólo de las ganancias de esta acción, y acumular al mismo tiempo una fortuna de medio millón de dólares...

Esto no es de extrañar cuando se sabe que los dividendos pagados por este trust colonial se elevaron en un principio al 70% (¡anual!), oscilaron más tarde entre el 40% y el 50%, se mantuvieron entre 1920 y 1930 alrededor del 25%, para "caer" finalmente en vísperas de la segunda Guerra Mundial al 16-17%. Y esto sin contar las numerosas "bonificaciones" (primas).[31]

La sobreganancia colonial está en función de una composición orgánica

del capital más baja y de una tasa de plusvalía más elevada que en los países metropolitanos altamente industrializados. La composición orgánica del capital más baja refleja, sobre todo, el débil desarrollo de la industria manufacturera, el predominio de las explotaciones mineras, de las plantaciones, y en general de aquellas producciones que exigen una escasa capitalización. La tasa de plusvalía más elevada refleja el bajo nivel de los salarios, la larga jornada de trabajo, la persistencia en la explotación del trabajo femenino e infantil, la ausencia o la no aplicación de la legislación social, el empleo extendido del trabajo forzado o retribuido en especie, en suma, la persistencia, en la economía colonial y semicolonial, de todas las características de *sobreexplotación* presentes en la economía europea durante los siglos XVIII y XIX.

La economía de Rodesia del Norte ofrece un impresionante ejemplo de elevada tasa de plusvalía. Según las estadísticas de la ONU, el ingreso de salarios *global* (trabajadores negros y blancos) para 1952 era aproximadamente de 33 millones de dólares, mientras que los ingresos brutos de las sociedades alcanzaban más o menos la cifra de 160 millones de dólares. Semejante tasa de plusvalía de más del 400%, no ha existido más que en Europa occidental en la época del capitalismo usurario, mercantil o comercial.

Los elevados ingresos de las sociedades coloniales son a menudo el resultado combinado de sobreganancias coloniales y de sobreganancias de monopolio (renta monopolista, de cártel, etc.). Este es particularmente el caso de las sobreganancias de las sociedades petroleras en el Medio Oriente y América Latina.

Pero la base de las sobreganancias coloniales está, sobre todo, en los salarios extremadamente bajos de los trabajadores en las colonias. Este bajo nivel aparece cuando se comparan las ganancias de la mano de obra colonial con las ganancias de la mano de obra europea en sus países de origen, o con las ganancias medias de los asalariados de países industrialmente adelantados.

Así, durante 1947-48 en la India puede observarse un salario por hora de 9.4 a 12 centavos de dólar en la industria textil, frente a un salario de 104-106 centavos de dólar en la misma rama en los Estados Unidos.[32] En Indonesia el salario cotidiano de la industria textil en la isla de Java es de 6 a 13 centavos en 1939; los trabajadores estacionales de la industria azucarera cobran 11 centavos al día.[33] Compárese esta cifra con el salario diario medio interprofesional (excluyendo a los mineros) en los Países Bajos durante 1938, que es de 1.75 dólares. En cuanto a la industria textil brasileña, los salarios por hora se elevaban en 1950 a 20-25 centavos de dólar, es decir, a una quinta parte de los salarios que se cobraban en los Estados Unidos.

En África, la situación es particularmente ilustrativa. En la conferencia regional africana de la CISL, que tuvo lugar en Accra del 14 al 19 de enero de 1957, se elaboraron las siguientes tablas de salario cotidiano para

la mano de obra no especializada (en dólares):

Basutolandia	0.28
Congo belga	0.80
Somalia británica	0.40
Somalia francesa	0.80
Costa de Oro	0.50
Gambia	0.50
Kenia	0.50
Nigeria	0.70
Nyassalandia	0.22
Sierra Leona	0.56
Uganda	0.40
Túnez	2.00

Se trata de salarios medios en diferentes momentos del periodo de 1953 a 1956, establecidos según métodos diferentes y por tanto no estrictamente comparables. No obstante, estas tablas nos dan un elemento de comparación útil, sobre todo frente al salario medio de los Países Bajos, que es uno de los más reducidos de Europa Occidental: 3.50 dólares (incluyendo los subsidios sociales) sin hablar del de los Estados Unidos, que es de 10 dólares...

George Padmore (*Africa, Britain's Third Empire*) calcula que el salario diario medio de un obrero africano en las minas de oro del África del Sur es, como máximo, de 2 chelines 8 peniques más raciones alimenticias; el salario diario medio de un obrero europeo en las mismas minas se establece en 1 libra 16 chelines. Aun si se calcula que el valor de las raciones equivale al del salario pagado en dinero, los salarios totales pagados anualmente sólo alcanzan para los 400,000 africanos la cifra de 32 millones de libras, y de 16 millones de libras para los 30,000 europeos.[34]

Una publicación oficial de las Naciones Unidas[35] establece la siguiente comparación entre la renta por persona de la población africana y la de la población europea en diferentes países africanos durante 1949:

	Población africana	*Población no africana*
Kenia	6 libras	209 libras
Rodesia del Norte	5 libras	292 libras
Rodesia del Sur	9 libras	306 libras

Se afirma a veces que este bajísimo nivel de los salarios se debe a la "falta de necesidades" de los trabajadores de los países coloniales. Lo primero que contradice esta afirmación es el horrible estado de necesidad en que se encuentran estos trabajadores, un estado próximo al hambre (ver a este respecto la notable obra de Josué de Castro, *Geopolítica del*

hambre: el consumo diario medio de calorías de los jornaleros se ha calculado en 1,200 para Bolivia, 1,600 para Ecuador y 2,000 en Colombia, es decir, la mitad, o menos de la mitad de lo que constituye el mínimo fisiológico para personas que trabajan).[36] Además, todos los economistas están de acuerdo en afirmar que las poblaciones de los países subdesarrollados han asimilado rápidamente las necesidades características de los países adelantados y exigen por tanto, un "nivel de consumo que la economía no puede concederles". Toda una escuela ha llegado incluso a considerar este "efecto de imitación" (Duesenberry) como uno de los principales obstáculos a la industrialización de los países subdesarrollados.

Otros han visto también en los "salarios bajos" un reflejo del "bajo nivel de productividad" de la mano de obra colonial. Esta teoría se contradice flagrantemente en ciertos casos precisos (petróleo, minas, etc.) donde el rendimiento físico por obrero es superior al de ciertas instalaciones de Estados Unidos, mientras que el salario se establece en un 10% del correspondiente al obrero americano.* Pero aunque esta teoría parezca conforme a los hechos, contiene un evidente error de razonamiento.

La productividad está ante todo, en función del equipo puesto a disposición del trabajador, de su aptitud técnica y cultural general y de su capacidad de esfuerzo físico. Ahora bien, el colonialismo produce precisamente un nivel anormalmente bajo de estos tres elementos básicos de la productividad. Puede afirmarse con mucha más razón que el *bajo nivel de productividad no es la causa, sino el resultado del bajo nivel de salario y del conjunto del subdesarrollo* que caracteriza la economía colonial y semicolonial.

La causa económica fundamental del bajo nivel de los salarios coloniales —y por tanto de las sobreganancias coloniales— está en la existencia de un enorme ejército industrial de reserva en los países coloniales y semicoloniales, es decir, en la insuficiencia del empleo y en el desempleo rural. Este fenómeno explica no solamente el hecho de que los salarios sean bajos en estos países, sino también por qué, a pesar del incremento simultáneo de la producción y de la productividad industrial, *permanecen prácticamente invariables* durante largos periodos.

"Este mantenimiento del nivel convencional de los salarios bajos incluso cuando ha pasado la fase de transición, es lo que... justifica el descontento con el modelo 'siglo XIX' de desarrollo económico", escribe M. Myint, y continúa:

"Allí donde [el trabajo inmigrante barato de la India y China] fue importado hizo bajar decisivamente los salarios y los ingresos en los países medio vacíos para dejarlos al bajo nivel característico de los países sobrepoblados."[37]

Este fenómeno se aplica a Ceilán, Indonesia, Malasia, la Isla Mauricio,

* Ver en el capítulo V la comparación de la productividad en la siderurgia norteamericana, británica y japonesa.

las islas Fiji, a algunas partes del África del Sur y del Este, a las Indias occidentales, etc.

Oscar Ornati observa que los salarios reales de los obreros hindúes han permanecido prácticamente iguales durante todo el periodo de 1860 a 1900, que fue el periodo del establecimiento de la industria hindú; sólo aumentaron un poco entre 1900 y 1910, a consecuencia de una momentánea penuria de mano de obra industrial.[38] En la obra *The Economic Development of Brazil*, publicada por las Naciones Unidas, se comprueba que para todo el periodo 1939-53, en el que se produjo, sin embargo, un excepcional desarrollo de la industrialización —y por consiguiente un incremento de la productividad— los salarios reales continuaron prácticamente iguales, debido a la constante invasión de la sobrepoblación rural en las ciudades.[39]

Y para Egipto, Issawi[40] señala que los salarios reales descendieron en un 35% entre 1912 y 1929, y no menos de un 50% durante la crisis de 1929-33, lo que los redujo a un nivel de hambre en el sentido estricto de la palabra. El consumo anual de cereales y leguminosas por persona descendió de 287 kilos en 1914 a 245 kilos en 1936-38. La productividad del jornalero, calculada en cantidad de tierra desplazada por día, se redujo en un 25-30% desde la primera Guerra Mundial.

La explicación de este fenómeno es muy simple; aparece claramente en esta notable descripción del profesor Harbison:

"Existe un gran excedente de trabajadores agrícolas sin empleo que, salvo algunas raras excepciones, se encuentran próximos a los centros en que se concentran las industrias. Además, en las zonas urbanas ya sobrepobladas, hay un fondo prácticamente inagotable de desempleados completos o parciales... Todo esto deja prever que habrá más trabajadores expulsados de las tierras y los poblados a consecuencia de un estado próximo al hambre, que empleos nuevos en la industria."[41]

En la obra de donde hemos tomado esta cita se observa, a propósito del África occidental francesa que, hasta 1953, el gobernador fijó el salario mínimo en un 10% menos del mínimo de subsistencia, porque las condiciones económicas no permitían a los sindicatos combatir por sus derechos. En cuanto a las Indias occidentales británicas, todos los salarios se mantenían por debajo del nivel de subsistencia mínima porque "un empleo con cualquier salario es considerado preferible a ningún empleo."[42]

La división mundial del trabajo

Durante el siglo XIX, la exportación de mercancías a los países atrasados destruyó allí los antiguos modos de producción, sin permitir la introducción del nuevo modo de producción capitalista. La exportación de los capitales suplirá en algún modo la carencia de las clases poseedoras indígenas en materia de acumulación de capitales, y permitirá así una

primera fase de desarrollo capitalista en estos países. Pero la burguesía imperialista introduce el modo de producción capitalista en los países coloniales y semicoloniales en forma muy particular. El modo de producción capitalista no se desarrolla allí de acuerdo con las necesidades de desarrollo económico e industrial de los países en cuestión, sino según los exclusivos intereses de la burguesía imperialista y de la propia metrópoli.

En los países capitalistas de Europa y América, así como en los dominios "blancos" del Imperio Británico, el modo de producción capitalista se desarrolla de manera más o menos orgánica, a pesar de la forma espasmódica que reviste su crecimiento. Las industrias de transformación manufacturera se desarrollaron paralelamente, o incluso previamente, a las industrias de base; la industria ligera se orienta en primer lugar hacia el mercado interior, que se extiende a su vez, debido a que la agricultura suministra materias primas a la industria; un desarrollo proporcional entre todas las ramas económicas, imposible de realizar a corto plazo por la anarquía de la producción capitalista, se alcanzó en un plazo medio, especialmente a través de las crisis y depresiones.

Otra cosa ocurre con el desarrollo de producción capitalista en los países coloniales y semicoloniales. El capital procede de los burgueses de los países imperialistas. Éstos desean ante todo una producción que tenga los mercados asegurados, que permita *realizar* las sobreganancias coloniales producidas por la mano de obra colonial.

Ahora bien, los países subdesarrollados son por definición pobres; su mercado interior para productos manufacturados es muy limitado;* además, sus necesidades en productos industriales están en general cubiertas por el capitalismo metropolitano, que, claro está, no va a hacerse a sí mismo la competencia. De ahí que los capitales exportados a los países subdesarrollados se especialicen esencialmente en la producción *para el mercado mundial* (así como en la creación de la infraestructura necesaria para esta producción).

"La producción moderna que se desarrolló en las regiones coloniales fue, ante todo, para el mercado mundial, antes que para el mercado local. El incremento de los puertos marítimos constituye una prueba de ello, como también la ausencia de vías de comunicación en el interior... En todas las regiones coloniales, la contribución de la población local al desarrollo industrial revistió esencialmente la forma del trabajo(!)."[44]

Y a fin de evitar la competencia con la producción industrial metropolitana, esta producción para el mercado mundial, es esencialmente una producción de *materias primas agrícolas y minerales*. La economía de los países coloniales y semicoloniales se convierte en el *complemento* de la economía capitalista en los países metropolitanos, y sólo se desarrolla en los

* He aquí un asombroso ejemplo citado por el profesor Nurkse:[43] "En Chile, un laminador moderno, que es equipo corriente en todo país industrial, puede producir *en tres horas* ciertas formas de acero en cantidad suficiente para satisfacer las necesidades del país por todo un año."

límites de esta función.[45]

De ahí resulta un desarrollo económico completamente unilateral, reducido en la producción de un pequeño número de productos, cuando no de un solo producto (monoproducción, monocultivo). En Chile, entre 1880 y 1930, la tasa sobre la exportación de nitrato de sodio produce por término medio la mitad de los ingresos presupuestarios; a partir de esta fecha, el cobre se coloca en primer lugar. En Cuba, el azúcar constituye la espina dorsal de la economía; en 1937, representaba el 78.7% del valor de todas las exportaciones. Durante el mismo año, las exportaciones de estaño en Bolivia representaron el 70% de las exportaciones totales. Este porcentaje es todavía más elevado para las exportaciones de algodón en Egipto, Sudán y Uganda, y las exportaciones de petróleo en Venezuela, Irak, Arabia Saudita, Kuwait y Catar. En 1955, el café representaba el 69% de las exportaciones de Guatemala y el 84% de las exportaciones de Colombia. Durante el mismo año, los plátanos constituyen el 74% de las exportaciones de Panamá, y el café y los plátanos en conjunto el 72% de las exportaciones de Honduras, el 75% de las de Ecuador y el 87% de las de Costa Rica. Los cacahuates y sus derivados representan el 85% de las exportaciones del Senegal, y el café y el cacao el 85% de las exportaciones de la Costa de Marfil.

En Malasia, las exportaciones de caucho y estaño representaban en 1939 más del 80% de la cifra global. En Grecia, en el periodo entre las dos guerras, el tabaco constituía del 55% al 60% del total de las exportaciones. Las exportaciones de la India de yute y de té, así como las exportaciones brasileñas de café y algodón oscilan entre el 55% y el 75% del total de exportaciones de esos países. En Indonesia, las exportaciones de caucho, petróleo, estaño y copra representan el 80% del total. En Ceilán, las exportaciones de caucho y té constituyen lo fundamental de las ventas al extranjero. Podríamos completar esta lista introduciendo en ella prácticamente todos los países subdesarrollados.

El monocultivo y la monoproducción hacen a estos países estrictamente dependientes de la coyuntura económica internacional, y acarrean numerosas tareas económicas y sociales: inestabilidad básica de la economía, sujeta a bruscas fluctuaciones; repetidos periodos de inflación y alza del costo de la vida; importante desempleo periódico; perturbaciones ecológicas muy graves por la erosión; sobrexplotación de la tierra que lleva consigo su empobrecimiento; subalimentación de la población a consecuencia de la excesiva extensión de los monocultivos y de sus desastrosos efectos para la fertilidad del suelo:

"El hambre que reina en los países de América del Sur está directamente ligada a su pasado histórico. Es una consecuencia de la historia de su explotación colonial, de tipo mercantil, dividida en ciclos sucesivos, que destruían, o al menos trastornaban, el equilibrio económico del continente: el ciclo del oro, el ciclo del azúcar, el ciclo de las piedras preciosas, el ciclo del café, el ciclo del caucho, el ciclo del petróleo, etc. Durante

cada uno de esos ciclos, una región entera se dedica exclusiva y absolutamente al monocultivo o la monoexplotación de un producto, olvidando todo lo demás y desaprovechando, por consiguiente, sus riquezas naturales y sus posibilidades de aprovisionamiento. Muy típico es a este respecto el caso del monocultivo del azúcar en el noreste del Brasil. Esta región, una de las raras regiones tropicales en donde la tierra es verdaderamente fértil, en donde el clima es propicio para la agricultura y que estuvo en otro tiempo cubierta de bosques extremadamente ricos en árboles frutales, se ha convertido hoy en una región del hambre, a causa de la invasora y "autófaga" industria azucarera, que ha acaparado todas las tierras disponibles para plantar en ellas caña de azúcar. El hecho de que no se cultive ni frutos ni legumbres y de que no haya ganadería, ha hecho así extremadamente grave el problema alimenticio en un área que habría podido disponer de una infinita variedad de alimentos, si su explotación se hubiera orientado hacia el policultivo."[46]

Boyd Orr observó[47] que "en ciertos países de América Central, la erosión del suelo es más grave que en América del Norte", debido a la ausencia de una explotación racional, esencialmente a consecuencia del monocultivo.

Los mismos fenómenos se encuentran en África y en Asia:

"El hecho de que el régimen de la producción de exportación sea funesto al indígena no se debe solamente a que disminuye la producción regional de alimentos, sino también a que arruina el suelo intensificando los factores de erosión. Es el caso del cultivo del cacao en la Costa de Oro y del cultivo de los cacahuates en el Senegal."[48] El profesor Gouron[49] afirma que la "gran extensión del cultivo del cacahuate representa una falsa riqueza" en el Sudán, que sus bosques están en vías de desaparición y que el suelo y la agricultura sufren terribles daños.* En Ceilán, el *Report of the Kandyan Peasantry Commission* (Colombo, 1951) explica cómo el monocultivo del café y del té y la tala anárquica han causado daños ecológicos que son las causas fundamentales de las graves inundaciones sufridas en 1957.[51]

En Egipto, la extensión del cultivo de algodón y la práctica de la irrigación permanente en lugar de la irrigación periódica provoca un rápido agotamiento del suelo. A consecuencia de la falta de drenaje, los mismos

* En el estudio *Les populations aborigènes*, publicado en 1953 en Ginebra por la Oficina Internacional del Trabajo, se describe un proceso análogo entre los maoris de Nueva Zelandia, durante la primera aparición de los blancos:

"El esfuerzo realizado para producir suficiente cáñamo indígena para intercambiar contra armas de fuego, acarreó una fuerte disminución de la producción de artículos alimenticios y, en consecuencia, un descenso de la energía del pueblo. El abandono de las tierras y la decadencia de la población se produjeron al principio de la pérdida de las tierras tribales en beneficio de los blancos... Se calcula que en los cien años que han seguido a 1840, los maoris han perdido, por venta o por confiscación, 25 de los 27 millones de hectáreas que representan la superficie total del país." [50]

fenómenos, ligados estrechamente al monocultivo, transformarán el valle del Nilo en un verdadero hospicio de pobres: el 55% de la población fue atacada por la bilharzia, el 30% por el anquilostoma y el 15% por la malaria; entre la población rural, el porcentaje de los desgraciados alcanzados por bilharzia, una enfermedad que debilita mucho, se eleva al 75%.[52]

La reducción de la superficie cultivada en cereales, en países como la India, a pesar de que sufren una penuria crónica de víveres, constituye otra consecuencia del monocultivo. En el periodo que va de 1934-35 a 1939-40, la superficie cultivada en plantas alimenticias disminuyó en aquel país en un millón y medio de *acres;* durante el mismo periodo, la superficie cultivada en productos de exportación ha aumentado en la misma proporción.[53] En el momento del auge de la guerra de Corea, se produce un fenómeno análogo. La superficie cultivada de arroz disminuyó en un 8% en beneficio de la cultivada de algodón.[54] En Egipto, la superficie sembrada de trigo descendió brutalmente durante la primera Guerra Mundial en beneficio del cultivo del algodón, causando graves periodos de hambre.[55]

Los apologistas del imperialismo pretenden a veces que el monocultivo y la monoproducción son consecuencia de las condiciones "naturales" de los países coloniales y semicoloniales. Pero esto no corresponde a los hechos. Si esos países poseen sin ninguna duda abundantes riquezas naturales, riquezas equivalentes no han conducido a explotaciones del tipo de la monoproducción en Inglaterra, Canadá, Suecia, Bélgica, Bohemia, Silesia, el Ruhr, etc. Lejos de ser "naturales", la mayor parte de las veces los monocultivos han sido *importados* del extranjero (especialmente el café en Java, Ceilán y Brasil; el algodón en Egipto y el Sudán; la caña de azúcar en Cuba, etc.). El mejor ejemplo a este respecto es el de la hevea (caucho natural) en el sureste asiático:

"La demanda cada vez mayor fue satisfecha por las plantaciones [a la vez por grandes plantaciones capitalistas y establecimientos de pequeños granjeros propietarios] del Asia del Sureste, principalmente Malasia, Sumatra y Java, mientras que la producción de caucho salvaje de América del Sur disminuía, a pesar de los precios favorables. Una de las principales razones para la emigración de la industria de plantación de caucho estriba en el acceso de esos países a las amplias reservas de trabajo(!) de la India meridional, China y Java, así como su acceso a los mercados de capitales de Europa occidental; la presencia de empresas comerciales europeas emprendedoras y de una administración estable han tenido también un papel indispensable. Es particularmente interesante el hecho de que ni *Malasia ni Sumatra, los dos principales territorios productores, dispusieran de una amplia fuerza de trabajo indígena, de una tierra particularmente fértil o de un fondo local de capitales,* cuando se establecieron allí las plantaciones de caucho. Ningún estudio de sus recursos, emprendido alrededor de 1895, habría sugerido que en el espacio de algunos años esos territorios se convertirían en los principales productores del más importante

producto de las plantaciones tropicales."[56]

De hecho, y como lo precisan los mismos autores, no fue solamente el cultivo lo que se importó del extranjero, sino también la mano de obra (africanos a las Antillas; tamiles a Ceilán; chinos a Malasia e Indonesia; hindúes a África oriental, etc.).

Así, la penetración del modo de producción capitalista en los países coloniales y semicoloniales durante los últimos tres cuartos de siglo ha producido, sobre todo, los degradantes y bárbaros efectos de una comercialización general de la vida social, sin permitir la expansión de las tendencias civilizadoras complementarias del capital.[57]

La exportación imperialista de capitales realiza, por primera vez en la historia humana, una verdera división mundial del trabajo, un verdadero mercado mundial universal, uniendo íntimamente entre sí a todos los países del mundo. En el momento en que el desarrollo alcanza su punto culminante, en vísperas de la primera Guerra Mundial, la circulación todavía relativamente libre de mercancías, de capitales y de hombres —aunque ya obstaculizada por las tendencias proteccionistas y monopolistas— ha hecho que todos los países sean interdependientes. El capital realiza así la socialización y la internacionalización de hecho de la producción a escala mundial —aunque en beneficio casi exclusivo de los países metropolitanos.*

En la sociedad burguesa, donde se universaliza la producción de mercancías, ningún productor produce primero valores de uso para su propio consumo, reservando para el cambio solamente su "excedente". Igualmente, antes de 1914, ningún país destinaba el conjunto de la producción de mercancías a satisfacer primero sus propias necesidades, exportando solamente el "excedente". Cada nación posee numerosas ramas productivas que trabajan ante todo para el mercado mundial que, parece inútil recordarlo, es modelado por los movimientos internacionales de capital y no corresponde en ningún caso a una estructura "natural" o "geográfica"— y sólo vive gracias a los ingresos de esas ramas. Cada uno de los productos consumidos en un país cualquiera interviene en el trabajo directo o indirecto de obreros procedentes de múltiples países. La productividad social del trabajo, considerada desde el punto de vista internacional, avanza a paso de gigante, a consecuencia de esta especialización que rompe el desarrollo armonioso de los pueblos retrasados, de la misma manera que la división del trabajo en el interior de una nación capitalista propulsó formidablemente las fuerzas productivas, rompiendo despiadadamente el libre desarrollo de los individuos.

* "Es preciso admitir que el comercio internacional ha tenido un efecto *educador* en los trabajadores de los países avanzados (especialización industrial), mientras que sus efectos sobre los trabajadores de los países atrasados han sido *no educativos* ('especialización' en los productos agrícolas, creados con métodos tradicionales, o en el trabajo no calificado de menores.) Los pueblos de los países atrasados... parecen haber obtenido una parte más reducida de las ganancias del comercio internacional que la que podría explicarse de manera satisfactoria, partiendo de las condiciones económicas y sociales de base de su país."[58]

La interdependencia en que se encontraban todos los países del mundo fue descrita en forma impresionante por Rosa Luxemburgo:[59]

"Los productos metalúrgicos alemanes van a los países europeos vecinos, a América del Sur y Australia; el cuero y los productos de cuero van a todos los países de Europa; los artículos de cristalería, el azúcar y los guantes alemanes van a Inglaterra; las pieles a Francia, Inglaterra y Austria-Hungría; el colorante de glicerina a Inglaterra, Estados Unidos y la India; las escorias que sirven de abonos van a los Países Bajos y Austria-Hungría; el coke va a Francia; el carbón a Austria, Bélgica, los Países Bajos, Suiza; los cables eléctricos a Inglaterra, Suecia y Bélgica; los juguetes a los Estados Unidos; la cerveza alemana, el índigo, la anilina y los demás colorantes extraídos de la brea, los medicamentos, la celulosa, los artículos de orfebrería, los calcetines, los tejidos y la ropa de lana y algodón, los rieles de ferrocarril, se exportan a casi todos los países comerciantes del mundo.

"Pero... por otra parte, comemos pan ruso y carne de ganado húngaro, danés y ruso; el arroz de que nos surtimos procede de las Indias holandesas y de los Estados Unidos; el tabaco, de las Indias holandesas y Brasil; importamos cacao de África occidental, pimienta de la India, grasa de cerdo de los Estados Unidos, té de China, frutas de Italia, España y Estados Unidos; café de Brasil, América Central y las Indias holandesas; extracto de carne de Uruguay; huevos de Rusia, Hungría y Bulgaria; cigarros de Cuba; relojes de Suiza; champaña de Francia; pieles de Argentina; plumas para colchón de China, seda de Italia y Francia; lino y cáñamo de Rusia; algodón de los Estados Unidos, Egipto y la India; lana fina de Gran Bretaña; lignito de Austria; salitre de Chile; madera de quebracho para curtir de Argentina; madera para construcción de Rusia; madera para cestería de Portugal; cobre de los Estados Unidos; estaño de las Indias holandesas; cinc de Australia; aluminio de Austria-Hungría y Canadá; asbesto de Canadá; asfalto y mármol de Italia; adoquines de Suecia; plomo de Bélgica, Estados Unidos y Australia; grafito de Ceilán; cal fosfórica de Estados Unidos y Argelia; yodo de Chile..."

Esta división mundial del trabajo, realizada por la exportación de capitales, centralizaba en Europa occidental y Estados Unidos la fabricación de productos manufacturados; en Europa oriental y en los grandes países de ultramar (EUA, Canadá, Argentina, Australia) la producción de productos alimenticios de base, y en el resto del mundo la producción de materias primas vegetales y minerales. Pero esta división del trabajo, creada en un principio por la exportación de capitales, resulta inevitablemente minada por ella. Las terribles diferencias de nivel de vida,* la subordinación brutal de una nación a otra, preparan la revolución colonial que fa-

* En 1957, el ingreso per cápita medio en Asia y África era 20 veces menor que en los EUA y seis veces menor que en Europa occidental. Las dos terceras partes de la población mundial apenas percibía el 15% del ingreso mundial.[60]

vorece a su vez la industrialización de los países subdesarrollados, y acentúa las contradicciones internacionales del capital.

Trusts y cárteles internacionales

La exportación de capitales se generaliza en una etapa precisa del desarrollo capitalista: la etapa de los monopolios, durante la cual los grupos capitalistas, cárteles, sindicatos, holdings y trusts dominan ya amplios sectores de la producción en los países metropolitanos. La exportación del modo de producción capitalista a los países coloniales y semicoloniales es la exportación del capitalismo de los monopolios, de los trusts monopolistas. Los importantes capitales necesarios para crear empresas coloniales; el estricto control que ejercen los grandes bancos sobre el mercado de capitales; la aparición de trusts verticales que monopolizan la producción de materias primas; la necesidad de eliminar al máximo la competencia en el interior de los sectores capitalistas de la economía colonial, con objeto de garantizar las sobreganancias coloniales, implican que la producción de los países coloniales para el mercado mundial está concentrada en un grado todavía superior al grado de concentración de los países metropolitanos.

El crecimiento del trust *Unilever* constituye un buen ejemplo de cómo un monopolio de productos terminados se extiende en los países coloniales, a fin de constituir un monopolio de materias primas:

"La naturaleza de las materias primas necesarias para la fabricación de jabón, lo volvió [se trata de Lever] particularmente consciente de la importancia que tiene el abastecimiento extranjero. Y como la calidad de Sunlight dependía de aceites vegetales importados, Lever se convenció desde el primer momento de la importancia de las materias primas. Hacia principios del siglo, el miedo de ser "acosado" a este respecto por comerciantes o intermediarios se convierte casi en una obsesión. Es muy probable que en los proyectos que entonces se elaboraron para asegurar las materias primas, hubiera una gran parte de estrategia defensiva (!)."[61]

El reparto de las fuentes de materias primas y las condiciones climatológicas y geológicas que reinan en el globo no son, sin embargo, tales como para que un solo país pueda adquirir un monopolio absoluto a largo plazo de un producto mineral o vegetal. Ahora bien, estas materias primas se producen para el mercado mundial; no disponen de ningún mercado "protegido", excepto el del país metropolitano; casi no cuentan con mercado en su país de origen. La encarnizada competencia existente entre los grandes trusts que monopolizan la producción de materias primas a escala mundial acarrea las más desastrosas consecuencias para los precios y las tasas de ganancia.* Para hacer frente a este peligro, los trusts pasan a la formación de convenios capitalistas a escala internacional, de cárteles internacionales que fijan y limitan la producción total, aseguran a cada socio

* En 1931, la disolución del cártel del ázoe sintético provocó en Londres, en un mes, una caída del 43% en el precio del sulfato de amonio.

una tasa determinada de la producción y se reparten el mercado mundial en zonas de venta exclusivas y de aprovisionamiento exclusivo de materias primas, aplicando multas a aquellos miembros que infringen esta reglamentación.

Hasta 1922, los Estados Unidos (Utah y Colorado) fueron los principales productores de radio. En este año, la *Union Minière du Haut-Katanga* emprende la explotación de uranio en sus minas de Shinkolobwe; los resultados fueron tales que, al cabo de dos años, las minas americanas tuvieron que detener la producción. La Union Minière incrementó la producción de radio de 20 a 60 gramos por año, y fijó los precios soberanamente, ya que la única competencia que subsistía era la de Bohemia y Canadá, donde la producción no rebasaba, sin embargo, los tres o cuatro gramos por año. Con costos de producción que oscilaron entre 7 libras y 7 libras 7 chelines por miligramo, se fijó un precio de venta de 10-12 libras por miligramo, lo que aseguró una tasa de ganancia del 50% al 65%.

Pero durante los años 30, *Eldorado Gold Mines Ltd.* emprendió la explotación de yacimientos descubiertos recientemente en Canadá; la producción, que en 1936 sólo llegaba a 3 g., alcanzó los 70 g. en 1938. La encarnizada competencia duró algunos meses; los precios descendieron a 20 dólares (4 libras) el miligramo. A fines de 1938 se concluyó entre la Union Minière y Eldorado un acuerdo, que fijaba las tasas de las dos sociedades en el 60% y 40% respectivamente, de las necesidades mundiales; los precios ascendieron a 40 dólares (8 libras) el miligramo.[62]

El mismo autor cita el ejemplo de la producción de diamante bruto. Esta producción que estaba controlada desde 1890 por el grupo De Beers (Oppenheimer), permaneció monopolizada durante más de 25 años. Aunque el desarrollo de una producción cada vez más importante en África del Sur, Angola, el Congo Belga, Costa de Oro y Sierra Leona, destruyera el monopolio natural, el cártel mundial de diamante, la Diamond Corporation, dominada por De Beers, continuó controlando los precios y (menos perfectamente) la producción.

Estos cárteles internacionales no se limitan a los trusts productores de materias primas, aunque sea en este sector donde se han generalizado y donde han resultado más duraderos. Las enormes sobreganancias realizadas por esos monopolios (sobreganancias de monopolio y sobreganancias coloniales en conjunto) no pueden ser invertidas completamente en su propio sector, donde provocarían un hundimiento de los precios. Los trusts que monopolizan la producción de materias primas se extienden, pues, rápidamente a dominios conexos, y más tarde a dominios cada vez más alejados de su lugar de partida:

"Unilever fabrica y vende helado artificial en Finlandia; madera contrachapada en Nigeria; catalizadores para el *cracking* del petróleo a Warrington; la empresa enlatará jamón en los Países Bajos y lo exportará a los Estados Unidos; gastará 129,000 libras esterlinas en máquinas de empaquetar té para los intereses Lipton en los Estados Unidos, alcanzará

nuevos récords y aumentará sus ventas de alimentos para ganado de 90 a 104 millones de libras."[63]

Por lo demás, el hecho de disponer del monopolio de venta (especialmente de venta al detalle) en los países que constituyen los grandes mercados de una determinada materia prima, permite a un grupo monopolista conseguir más rápidamente una posición predominante (o una posición de monopolio) en el país productor de la materia prima. De ahí resulta una situación monopolista a la vez sobre la compra y la venta.

Tal fue especialmente el caso de la industria frigorífica en Argentina. Esta industria era teatro de épicas luchas de influencia entre los grupos americanos, Swift, Armour, Morris y Wilson, y los grupos británicos reunidos por los hermanos Vestey. Estos últimos, a partir de 1922, recuperaron el terreno perdido, ya que controlaban 3,500 carnicerías en Gran Bretaña y podían aumentar los precios de compra en Argentina, al aumentar todavía más los precios de venta en Gran Bretaña. Finalmente, los dos campos concluyeron un acuerdo de hecho, que provocó un rápido descenso de los precios pagados a la ganadería argentina.[64]

Desde fines del siglo XIX el número de cárteles internacionales no ha dejado de aumentar. En 1897 se contaban 40, 100 en 1910, 320 en 1931. El siguiente cuadro nos muestra la parte de la producción mundial que algunos de esos cárteles controlaron en determinados momentos.

Cártel	*Año*	*% de la producción mundial*
del caucho	1940	97%
de los fosfatos	1937	92%
del diamante	1939	más de 90%
del cobre	1939	más de 90%
del cemento	1937	92%
de la potasa	1939	91%
del vidrio para botellas	1932	90%
de las lámparas eléctricas	1939	90%
del azúcar	1937	85%
del estaño	1939	83%
de la seda artificial	1929	70%
de ázoe sintético	1932	67%
europeo de la madera	1936	75%
europeo del acero	1929	32%*
europeo del acero	1936	45%*

Los cárteles internacionales aseguran a sus socios más favorecidos la misma *renta de cártel* que producen los cárteles nacionales. De hecho, esta renta puede ser todavía más elevada en el marco de la economía interna-

* 70% de las exportaciones mundiales.

cional, dadas las enormes diferencias del precio de costo (de rentabilidad) que separan a los productores más favorecidos de los más desfavorecidos a escala internacional.

A este respecto, el ejemplo más característico es el del *cártel mundial del petróleo*. Hemos indicado ya anteriormente* que este cártel, que funciona desde el "tratado de Achnacarry Castle" de septiembre de 1928, fija precios de venta únicos independientemente del punto de origen del petróleo, y obligó a la Marina de guerra de los Estados Unidos a pagar el mismo precio en el Mediterráneo que en el Golfo de México, cuando el petróleo árabe se produce a un precio tres o cuatro veces más barato que el petróleo americano.[65]

Igualmente, los suministros de petróleo hechos a Europa occidental entre 1945 y 1954 no se efectuaron sobre la base del precio de producción del petróleo en el Medio Oriente (proveedor principal cuando no exclusivo, sino sobre la base del precio común en el cártel mundial, fijado según el precio de producción del Golfo de México con el aumento de los gastos de transporte desde el hemisferio occidental a los puertos de Europa occidental. Este precio incluye, pues, "gastos de transporte fantasmas", que se añadirán a la diferencia entre el precio de producción americano y árabe. El resultado fue un precio de venta del petróleo bruto de casi 2 dólares por barril (precio medio del periodo 1947-54), es decir, el doble, cuando no el triple, de los costos de producción (incluyendo los intereses) incrementados con los gastos de transporte reales. Esta "renta de cártel" representa *aproximadamente 2,000 millones de libras esterlinas para el periodo de 1945-6 a 1954.*[66]

Es preciso, además, observar que para los cárteles internacionales, así como para los cárteles nacionales, la ley del desigual desarrollo determina cambios periódicos tanto en la composición como en las cuotas de los participantes.

Así, las actividades del holding de Estado italiano ENI han dificultado cada vez más la estabilidad del cártel del petróleo, desde el momento en que la ENI ha adquirido fuentes de aprovisionamiento autónomas no solamente en Italia, sino también en el Medio Oriente e incluso en la URSS, ofreciendo sus buenos oficios a Egipto, Libia, y al GPRA, para desarrollar la producción en esos países, y comenzando así a influir en los precios del petróleo en Europa occidental.

Se puede distinguir entre cárteles de compra, cárteles de venta y cárteles integrados:

a] los *cárteles internacionales de compra* reúnen la mayor parte de los compradores de una determinada materia prima, y pueden así provocar un considerable descenso de los precios. Así, el cártel internacional constituido en el verano de 1937 por los principales compradores de cacao en la costa occidental de África (el trust Unilever, una empresa británica de

* Ver capítulo XII.

chocolate y una compañía de navegación francesa) obtuvo un descenso del precio del cacao en la bolsa de Nueva York de 12.15 centavos la libra en enero de 1937 a 5.52 centavos en diciembre de 1937, lo que precipitó una crisis social en África occidental durante la cual los cultivadores tuvieron que quemar grandes cantidades de cacao.[67] La posición actual del gobierno de los Estados Unidos como comprador monopolista de las materias llamadas "estratégicas" (*strategic stockpiling*) le ha permitido provocar un considerable descenso de los precios de estas materias primas desde fines de 1950.

b] los *cárteles internacionales de venta* reagrupan a los principales productores de una materia prima o de un producto terminado. De esta forma, pueden evitar un descenso de precios y provocar un alza mediante el establecimiento de un *pool* de las existencias y de una limitación de la producción. El cártel internacional del caucho, establecido en 1922, provocó un alza de los precios de 17.34 centavos por kilo durante este año a una media de 72.46 centavos por kilo en 1925.

c] los *cárteles internacionales integrados* que reúnen a los principales fabricantes de ciertos productos acabados con el fin de comprar, de común acuerdo, las materias primas, establecer un *pool* de las existencias, limitar la producción, intercambiar sobre una base recíproca las patentes e informaciones técnicas, dividir los mercados internacionales, etc.

Este fue especialmente el caso del cártel mundial de focos eléctricos establecido en 1924. En el interior de tal cártel, la interpenetración alcanza el campo de la propiedad (lo cual es también el caso del cártel internacional del petróleo). El trust americano General Electric adquirió importantes paquetes de acciones de sus principales socios. En 1929, poseía el 29% de las acciones de la OSRAM (Alemania), el 17% de las de la Philips (Países Bajos), el 44% de las de la Compagnie des Lampes (Francia), el 46% de las de la Associated Electrical Industries (Gran Bretaña), el 40% de las de Tokio Electric Cy (Japón), el 10% de las de la Tungrsam (Hungría), etc.

Los trusts privados disponen de derechos de regalía en los países subdesarrollados

La economía de los países coloniales y semicoloniales se caracteriza por la monoproducción y el monocultivo. Como la producción o la venta de los productos en que se basa la economía colonial está a menudo monopolizada por un cártel internacional, o por un pequeño número de trusts, éstos pueden adquirir un verdadero poder de regalía sobre la vida de naciones enteras. Son propietarios de inmensas extensiones de tierra, sobre las cuales viven a veces cientos de miles, e incluso millones de seres humanos. Las casas, los pueblos, las ciudades les pertenecen, así como los ferrocarriles, las centrales eléctricas, las instalaciones de correos, telégrafos y teléfonos, los puertos, e incluso a veces las fuerzas armadas. No se trata

ya de *company towns;* se trata de *company countries.*

El poder real de esos trusts rebasa habitualmente el ámbito sobre el que reinan como dueños absolutos. Desde el momento en que ocupan una posición determinante en la vida económica y financiera del país, —¡desde el momento en que una gran parte de los ingresos del Estado procede de los impuestos que ellos pagan!— pueden comprar también a alcaldes, políticos, periódicos, ministros, jefes de la policía y del ejército, en las capitales construidas en territorios que no les pertenecen. En general, su régimen equivale a una corrupción completa de la vida pública.*

Documentos oficiales del *Foreign Office* admiten que los tres ministros responsables del acuerdo firmado en 1919 entre la AIOC y el gobierno iranio habían sido comprados en el sentido literal de la palabra por Londres, y que el gobierno británico les prometió asilo en el Imperio Británico, sin duda en previsión de que fueran expulsados por su pueblo indignado.[69] Una obra escrita ensalzando a la United Fruit Cy, cuenta cándidamente cómo el futuro jefe de ese trust, Samuel Zamurray, adquirió enormes concesiones en Honduras (el derecho de construir un ferrocarril; la garantía de que no se aumentarían los impuestos; la exoneración de los derechos de entrada de todo el equipo que tuviera que importar, etc.) gracias a que financió y apoyó personalmente con su yate la "revolución" del general Bonilla, que expulsó a un gobierno hostil a esas concesiones.[70]

Volvemos a encontrar estos fenómenos en grados diversos de intensidad, pero semejantes los unos a los otros, en Irán (antes de la nacionalización de Mosadegh). dominado por la Anglo-Iranian Oil Cy; en Honduras, Costa Rica y Guatemala, dominadas por la United Fruit Cy; en África occidental británica, bajo el imperio de Unilever; en Katanga (Congo Belga) bajo el imperio de la Union Minière; en Liberia bajo el imperio de la Firestone Rubber Cy; en Borneo bajo el imperio de la Royal Dutch; en Venezuela bajo el imperio de la Creole Petroleum Cy; en Chile bajo la dominación de los Guggenheim; en Bolivia, antes de la revolución de 1952, bajo la dominación de los "reyes del estaño", Patiño, Hochschild y Aramayo, etc.

La *United Fruit* y sus subsidiarios (especialmente la Banana Shelling

* He aquí lo que declaró ante el Tribunal Internacional de La Haya el señor Mosadegh, primer ministro de Irán en ese momento:

"Bajo pretexto de seguridad, la Anglo-Iranian había logrado mantener una verdadera policía secreta, en estrecho contacto con el *Intelligence Service,* cuya acción no se limitaba a la provincia del Khuzistan, zona de explotación del petróleo, sino a todo el país, con prolongaciones en todas las clases sociales, y actuando sobre la prensa, trabajando la opinión, inspirando las intervenciones no disfrazadas de los representantes británicos, diplomáticos o industriales en la dirección de los asuntos del país. De esta forma, sin encontrar resistencia, ni por parte de una Cámara nacida de elecciones viciadas por sus maniobras, ni por parte de un Gobierno formado según sus deseos, la AIOC. convertida en un Estado dentro del Estado, determina los destinos del país. Tal fue, durante 30 años, el estado de servidumbre y de corrupción en el que estaba sumergido el país."[68]

Corp., la Canada Banana Corp., la Canadian-Equatorial Cacao, la Chiriqui Land Company, la Clarendon Plantation, etc.) poseen 247,600 ha. de tierras (casi exclusivamente en América Central), que representan el 17% de la tierra cultivada en Costa Rica, el 10% en Panamá, el 5% en Honduras, y el 1.3% en Guatemala. Posee aproximadamente 2,400 kilómetros de ferrocarriles, numerosas estaciones de radio, 65 barcos de carga. etc.[71] En 1955 controlaba el 35% de las exportaciones totales de Honduras, el 69% de las exportaciones de Panamá y el 41% de las exportaciones de Costa Rica. Durante el mismo periodo sus ganancias brutas fueron 3 veces más elevadas que la suma de los presupuestos de Estado de Costa Rica, Guatemala y Panamá.[72]

Veamos un ejemplo de cómo la *United Fruit* discute "de igual a igual" con los gobiernos nacionales: en julio de 1938 el congreso de Costa Rica aprobó un contrato para el desarrollo en el país, sobre la costa del Pacífico, de la industria de plátanos. La *United Fruit* aceptó plantar 4,000 hectáreas en los cinco años siguientes, construir astilleros navales, instalaciones portuarias en Quepos y Golfito, así como dos ferrocarriles en los ocho años siguientes. Este programa implicaba para la compañía gastos del orden de 10 a 12 millones de dólares. En contrapartida, el gobierno de Costa Rica se comprometió a mantener los derechos de exportación de los plátanos a dos centavos de dólar por racimo.[73]

Unilever discutió también con el gobierno belga "de poder a poder". "Lever concluyó un tratado con el gobierno belga *casi como un soberano* [el subrayado es nuestro] y el 14 de abril de 1911 se firmó un convenio con la colonia del Congo belga en virtud del cual se creó la "Société anonyme des huileries du Congo belge". Así, a los 60 años, cuando ya llevaba la carga de una empresa que se extendía por el mundo entero, Lever emprendió una tarea apenas inferior a la *reorganización de un principado* [el subrayado es nuestro]".[74]

Resumiendo la situación, un defensor de los trusts, el antiguo subsecretario de Estado A.A. Berle, observa:

"En ciertas partes del mundo una compañía americana debe tratar franca y abiertamente con gobiernos extranjeros, con o sin la asistencia del departamento de Estado de los Estados Unidos. Las compañías petroleras americanas que operan en Chile, las compañías azucareras americanas que operan en la República Dominicana, etc., tratan directamente con las autoridades competentes de esos Estados... Algunas de las compañías mayores reciben continuos y cuidadosos informes respecto a la actitud y las capacidades de los funcionarios diplomáticos americanos, y los clasifican según su probable utilidad para hacer progresar o proteger los intereses de las empresas."[75]

La estructura económica de los países subdesarrollados

La estructura actual de los países subdesarrollados es el producto de su pasado y de la forma particular en que han tomado contacto con el capitalismo. Se trata, pues, de un desarrollo *combinado* —la combinación de un "antiguo régimen" en disolución, y de un capitalismo que se abstiene cuidadosamente de desarrollar la industria; la combinación de una técnica médica que reduce la tasa de mortalidad, y la supresión de toda técnica industrial que permita dar trabajo, dignidad y esperanza a los hombres.

El mal fundamental de la economía de los países subdesarrollados es el *subdesarrollo industrial.* Este subdesarrollo tiene dos raíces: se debe, en primer lugar, a que el capital extranjero no invierte nada o casi nada en el desarrollo de la industria manufacturera; y se debe, además, a que las clases dominantes autóctonas prefieren también la inversión en bienes inmobiliarios, el comercio o la usura, a la creación de una industria moderna.

En 1914, más del 85% de las inversiones británicas en el extranjero estaba colocado en los ferrocarriles, en la producción de materias primas minerales y vegetales y en empréstitos de Estado[76]. En 1951-2, del total de las inversiones públicas francesas en los territorios de ultramar, en la industria manufacturera sólo se había colocado menos de un 1% (!).[77]

Del total de 16,300 millones de dólares invertidos en el extranjero, a finales de 1953 por empresas estadounidenses, sólo mil millones (es decir, un poco más del 6%) estaban invertidos en la industria manufacturera fuera de Canadá y Europa occidental (y de esta cantidad, una parte importante corresponde a Australia y Nueva Zelandia, Israel, Sudáfrica y otros países del mismo género, que no son países coloniales o semicoloniales en el sentido estricto de la palabra).[78]

El subdesarrollo industrial se ve todavía acentuado por la disgregación de la antigua industria artesanal, de la industria a domicilio y a veces incluso de la industria manufacturera que existió en países como la India, China, Indonesia, las naciones del África del Norte, y que ha sucumbido ante la competencia de los productos baratos de la industria moderna, importados de Occidente:

"...La aldea, que fue la unidad económica y cultural básica de estos pueblos, se vio sometida a las fuerzas disgregadoras de la tecnología. Desapareció su autarquía y se vio ligada a la ciudad, a la nación y al mundo exterior. Industrias completas como el hilado y el tejido, la cerámica, la fabricación de bronces, la producción de aceite, los colorantes vegetales, el trabajo de laca, etc., declinaron; las mercancías producidas por máquinas, como los utensilios de aluminio, el petróleo, los textiles y colorantes sintéticos, los reemplazaron. Una abundancia de productos manufacturados baratos reemplazó al artesano, y suprimió para el grupo su especialización hereditaria."[79]

Así, el empleo industrial disminuyó, si no en cifras absolutas, al menos en relación con el aumento de población. En la India, según las estadísticas oficiales, de 1911 a 1931 el porcentaje de la población activa que vivía de la industria moderna *descendió* del 5.5% al 4.3%. Desde entonces, y hasta la independencia de la India, este porcentaje ha continuado disminuyendo, puesto que el citado documento de las Naciones Unidas nos da los siguientes porcentajes de nuevos empleos industriales para el incremento de la población activa:[80]

1931-1939: 0.8% 1939-1945: 4.5% 1946-1948: 0.7%

Sólo después de la independencia han mejorado un poco estos porcentajes. Y sólo actualmente se podría decir que la industria moderna y doméstica empieza quizá a proporcionar empleos a más del 10% de la población activa. *Pero el porcentaje de la población que vive actualmente de la agricultura es más elevado que en 1891,* como se deduce del siguiente cuadro:

	% de la población activa empleada en la agricultura.
1891	61.1%
1901	66.5%
1911	72.2%
1921	73.0%
1931	65.6%
1950-1	72.0%
1952	68.0%

(Todas estas cifras proceden de los censos oficiales efectuados en esos años).

Lo mismo ocurre en África del Norte desde la conquista francesa. El número de artesanos indígenas en Argelia ha descendido de 100,000 a mediados del siglo XIX a 3,500 en 1951. Durante algunos años de la posguerra, a consecuencia de la invasión de productos manufacturados, especialmente favorecida por la ocupación militar angloamericana de 1942 a 1944, el número de artesanos descendió en Marrakech de 39,267 en 1946 a 6,466 en 1951 y de 31,805 en 1946 a 12,608 en 1954 en Fez.[81]

La reducción del empleo no agrícola (proporcionalmente al incremento de la población) crea una terrible *presión sobre la tierra,* acompañada de un subempleo crónico en el campo, de una sobrepoblación agrícola que alcanza formidables proporciones.

Antes de la guerra, la sobrepoblación rural en Europa oriental se calculaba en un 45% de la población adulta aldeana.[82] En Egipto, este porcentaje se eleva al 40-50%:

"Se puede afirmar con toda seguridad que cerca de la mitad de la población rural actual representa un "excedente" en el sentido de que no dispone de empleos adecuados... En otros términos: se podría obtener la misma producción con solamente la mitad de la población rural actual (de Egipto), incluso si no se efectuaran cambios en la técnica y la organización [del trabajo]."[83]

En Ecuador, la sobrepoblación se calcula entre un 35% y un 40% de la población de las sierras.[84]

En cuanto a la India, el texto oficial del primer plan quinquenal estima que el desempleo en el campo alcanza al 30% de la población adulta (¡cerca de 70 millones de personas!) y que el subempleo afecta además (!) a millones de cultivadores que trabajan en explotaciones diminutas.[85] Previamente, el mismo documento había revelado que de los 4 millones de obreros agrícolas censados en 1951, el 89% no tenía empleo fijo y sólo trabajaba a intervalos irregulares.[86] D. K. Rangnekar calcula que la población "inútil" —es decir, aquella cuya partida no causaría ningún descenso de la producción agrícola— representa el 25% de la población trabajadora del campo hindú, es decir, 60 millones de personas.[87] Según Bonné[88] el número de trabajadores agrícolas sin tierra ha pasado de 7.5 millones en 1822 a 35 millones en 1933 y a 68 millones en 1944.

La presión de esas enormes masas humanas sobre una limitada superficie de tierra es tal que la renta agraria alcanza inusitadas proporciones. Antes de la revolución china, la renta agraria se calculó oficialmente en un término medio de 40% o incluso 60% de la cosecha.[89]

Una publicación de las Naciones Unidas ofrece los siguientes ejemplos de renta agraria corrientemente aplicada:

En el Japón, entre 1868 y la segunda Guerra Mundial, el 50% de la cosecha;

—De la cosecha de Vietnam, rentas agrarias que oscilan entre el 35% y el 50% (¡con una tasa de interés del 100% para los préstamos!);

—Alquileres de tierras cedidas en arrendamiento en un 30% al 50% en las Filipinas —esta última tasa es la más generalmente aplicada.[90]

"Debido a la competencia por las tierras, los terratenientes y los usureros han conseguido que los campesinos acepten condiciones cada vez más onerosas para el empleo del suelo y el crédito. Los funcionarios británicos, imponiendo el respeto de la ley y del orden, han protegido de hecho a los grupos que poseen la tierra contra las más violentas expresiones del resentimiento popular. De esta forma, los cultivadores, conservando en sus manos la dirección de la producción agrícola, han sido despojados de los recursos que harían posible un aumento de esta producción."[91]

En la India y Pakistán, la tasa de arrendamiento aplicada en promedio era también, (y continúa siendo) el 50% de la cosecha.

Alfred Bonné cita un artículo sobre Irán donde se calcula que *los ingresos netos de los terratenientes se elevan a un tercio de la cosecha.*[92]

Citando una obra irania del doctor Ehsan Naraghi, *Las clases medias en*

Irán, Le Monde afirma que los aparceros ¡sólo conservan el 20% de la cosecha! El 60% de las familias campesinas no posee ninguna parcela de tierra, y el 23% sólo es propietario de menos de una hectárea.[93]

Pero la consecuencia más desastrosa de este estado de cosas no es el bajo nivel de la productividad agrícola; lo más catastrófico es la distracción de fondos de todo el sobreproducto social hacia la propiedad agraria y la usura, que producen más que la industria.

Issawi habla del enorme valor de las tierras en Egipto: un *acre* vale 20 años del salario de un obrero agrícola.[94]

"Este elevado nivel de la renta tiene como consecuencia que... numerosos terratenientes capaces, que residen en las aldeas rurales, prefieren alquilar sus tierras a los pequeños granjeros en vez de explotarlas ellos mismos. El terrateniente puede obtener precios muy elevados, porque siempre hay una gran demanda para el alquiler de las tierras por parte de los campesinos que carecen de ellas y que no tienen otros medios de obtener su subsistencia. El terrateniente obtiene así un ingreso más elevado del alquiler de las tierras que si las explotara él mismo."[95]

Un documento de las Naciones Unidas pone de manifiesto el mismo hecho y Daniel Thorner escribe:

"Los terratenientes de la India han encontrado la renta y la usura más fácil, más segura, más conforme a sus gustos y más lucrativa que la ganancia capitalista. Así por ejemplo, hace un cuarto de siglo, un testigo ante la *Royal Commission on Agriculture in India,* M.A. Momen, director del servicio de Catastro y Topografía en Bengala, afirma: "Poseo tierras en cantidad suficiente y yo mismo cultivo una parte de ellas. Sin embargo, he descubierto que es más beneficioso alquilar la tierra por la mitad de la cosecha que cultivar con mis propios animales y mis propios jornaleros."[96]

Los argumentos contra las empresas capitalistas en agricultura pueden aplicarse con más motivo contra las empresas capitalistas de tipo industrial. La compra de tierras, el comercio y la usura: he aquí las inversiones preferidas de las clases dominantes de los países coloniales y semicoloniales. Debido a ello, estas clases revisten una fisonomía particular: la de propietario comerciante-usurero, propietario-usurero o comerciante-usurero (burguesía/compradora).

Así, pues, el subdesarrollo industrial, y el consiguiente subempleo crónico, son a la vez causa y efecto de la concentración de capitales en propiedad agrícola y en metales preciosos atesorados. El subdesarrollo, producto de la influencia imperialista predominante, está íntimamente ligado a la estructura social existente. Los intereses de las clases dominantes autóctonas (con excepción —relativa— de la burguesía industrial extremadamente débil), están ligados a la vez por lazos económicos (participaciones en el comercio exterior y los bancos imperialistas) y por lazos políticos (deseo de mantener a la clase campesina en estado de subordinación) a los de los amos imperialistas. Para abrir la vía a la industrialización y al impulso económico, es indispensable una revolución social profunda.

Naturalmente, esta fisonomía general de la economía de los países subdesarrollados debe completarse en cada país por importantes particularidades nacionales, que difieren de uno a otro (y en países-continentes como la India, China o Brasil, de provincia a provincia). No obstante, estos rasgos generales, aunque con grados diversos, pueden aplicarse generalmente a todos los países subdesarrollados, con la única excepción de los países de África ecuatorial y de las islas de Oceanía (salvo Indonesia).

El imperialismo, obstáculo a la industrialización de los países subdesarrollados

El subdesarrollo económico de los países coloniales y semicoloniales es un producto de la penetración y de la dominación imperialista; y, al mismo tiempo, es mantenido, conservado, reforzado por esta dominación. Eliminarlo constituye la condición primordial para abrir la vía hacia el progreso, lo que incluso tiene prioridad sobre la eliminación de las clases dominantes autóctonas, aunque los dos procesos estén la mayor parte de las veces ligados entre sí.

Difícilmente puede negarse que la ausencia de la dominación extranjera fue el factor determinante para permitir la industrialización relativa del Japón, favorecida por todos los medios del Estado.* Durante el periodo de 1896 a 1900, la producción industrial por persona sólo era en este país tres veces mayor que en la India (5.7 dólares frente a 1.5 dólares); en 1936-38, la diferencia se había hecho enorme: 65 dólares frente a 4.90 dólares.[97] Todos los países semicoloniales o coloniales que han conquistado su independencia política o han sido gobernados por representantes de la burguesía industrial, han emprendido un enérgico esfuerzo de industrialización que contrasta con la actitud de los gobiernos bajo el imperialismo. El ejemplo de la Argentina bajo Perón y de Egipto bajo Nasser es característico, entre otros muchos; igualmente, el ejemplo de los planes quinquenales de la India.

Tampoco puede negarse que los lazos industriales, comerciales y financieros entre las metrópolis y los países coloniales que dominaban hayan representado poderosos obstáculos a la industrialización:

"Restricciones para el establecimiento de firmas nuevas... pueden ser impuestas desde el extranjero... por una compañía o un grupo de compañías que posee intereses particulares en esta rama industrial. Semejante oposición al desarrollo de la industria local es tanto más posible y eficaz cuanto más estrechos son los lazos políticos y económicos, como es el caso de una metrópoli con sus dependencias."[98]

El mantenimiento de relaciones comerciales de libre cambio entre colonias y metrópolis es a menudo suficiente para provocar este efecto; si no el negarse a comunicar los conocimientos técnicos conduce al mismo resultado:

* Ver capítulo XIV.

"Para todos los países menos desarrollados sería difícil, por ejemplo, establecer fundiciones de aluminio de dimensiones apreciables sobre una base económica que no contara con la ayuda de una u otra de las principales compañías de aluminio mundiales. Sería todavía más difícil construir o hacer funcionar una refinería de petróleo sin el apoyo de una de las grandes compañías petroleras."[99]

Y Kuznets también hace esta observación:

"La subordinación política [es] una condición poco favorable para una rápida adopción del sistema industrial en los países políticamente inferiores."[100]

Un documento de las Naciones Unidas sobre Brasil declara también, en términos no menos claros:

"El hecho de que los empresarios sólo deseen ocuparse de sus propios sectores, y sobre todo no quieran preocuparse de aquéllos *cuyo mercado es tradicionalmente surtido por los importadores...* crea nuevas dificultades para el desarrollo [económico]. Los empresarios locales temen (?) que su productividad sea inferior a la de los competidores extranjeros, o que estos últimos, tarde o temprano, reduzcan artificialmente sus precios a fin de reconquistar el mercado. El empresario local sabe que debe hacer la competencia a grupos financieramente poderosos, a industriales extranjeros de gran eficacia, o a todos aquellos que disponen de condiciones de mercado óptimas, de un acceso fácil a las materias primas y de costos exteriores bajos."[101]

Pero es importante subrayar que el conjunto de los intercambios entre países metropolitanos y países subdesarrollados —que se reducen a un intercambio de productos manufacturados contra materias primas— se ha organizado en tal forma que desfavorezca sistemáticamente a estos últimos en beneficio de los primeros. Esto aparece claramente en el estudio *Relative Prices of Exports and Imports of Under-Developed Countries,* que demuestra[102] que, desde el principio de la era imperialista, es decir, desde 1876, hasta 1948, los términos de cambio entre estos dos grupos de países se han deteriorado en una proporción del 35% al 50% a expensas de los exportadores de materias primas. Un estudio de las Naciones Unidas indica que entre 1951 y 1960, las condiciones de intercambio para los países subdesarrollados han empeorado en un 16%; los precios medios de las materias primas que esos países exportan han disminuido en un 24.8%, mientras que los precios medios de los productos manufacturados que esos países importan sólo han bajado en un 7.2%. La evolución que se observa en el periodo 1954-60 es todavía más reveladora: los precios de las materias primas que exportan los países subdesarrollados bajan en un 7.2%; los precios de los productos manufacturados que importan, aumentan en un promedio del 2%. Como el volumen de las materias primas exportadas no se desarrolla en proporción a la expansión económica de los países industrializados (concretamente, debido a la producción creciente de materias primas sintéticas que substituyen los productos naturales), la parte corres-

pondiente a los países subdesarrollados en el mercado mundial cae del 30% en 1950 al 20.4% en 1960.[103]

Cualesquiera que fueran las razones técnicas invocadas para explicar este fenómeno, se reduce en último análisis a la diferencia en nivel de productividad (gastos de trabajo socialmente necesario) entre las dos categorías de países, es decir, al intercambio "igual" de *más trabajo* (menos especializado y menos productivo) de los países coloniales y semicoloniales contra *menos trabajo* (más especializado y más productivo) de los países industrialmente avanzados. El comercio internacional "sobre la base de los precios del mercado mundial" no ha hecho, pues, más que perpetuar, y en algún modo "regularizar", la transferencia de valores de unos hacia otros, que se encuentra en el origen del comercio internacional.*

Este descenso relativo de los precios de las materias primas exportadas por los países subdesarrollados constituye uno de los más importantes frenos para su industrialización.** Periódicamente y en forma brusca, tal descenso limita los ingresos del Estado, provocando así la inflación y desorganizando la vida económica; limita sobre todo los recursos en divisas extranjeras indispensables para la compra de equipo extranjero. Cada vez que se elimina momentáneamente este freno (especialmente durante la segunda Guerra Mundial), se asiste a un febril avance de la industrialización.

No es el importe absoluto, demasiado reducido, del sobreproducto social en los países coloniales y semicoloniales lo que impide la industrialización. Por el contrario, ese sobreproducto social es a menudo más elevado allí que en los países industrialmente avanzados. El mencionado documento de la ONU sobre Brasil hace notar que durante el periodo de 1947 a 1953, los ingresos de los empresarios y capitalistas oscilaron entre el 85% y el 100% del ingreso global de los asalariados.[105] En México, los ingresos representaron el 41.4% del producto nacional neto en 1950; en Rodesia del Norte, el 42.9%; en Chile, en 1948, el 26.1%, y en Perú, en 1947, el

* Este desnivel entre los precios de las materias primas y el precio de los productos terminados está en íntima relación con la evolución discordante de los salarios en las dos categorías de países. Desde el establecimiento de fuertes organizaciones sindicales en Occidente, los salarios nominales aumentan en periodos de pleno empleo y permanecen prácticamente estables en periodos de desempleo. En los países coloniales, por el contrario, los salarios permanecen prácticamente estables en periodos de coyuntura alta, y tienden a disminuir en periodos de crisis.

** Paul A. Baran[104] disminuye la importancia que se da a los precios de las materias primas y de los productos terminados como obstáculos (o ayuda) a la industrialización. Observa que una parte relativamente pequeña de los ingresos producidos por la exportación de las materias primas vuelve a los habitantes de un país subdesarrollado. Olvida la incidencia fiscal, que es muy importante, así como la incidencia sobre la balanza de pagos o, si se quiere, sobre la capacidad de importar equipo industrial. Es interesante hacer notar que Yugoslavia y Polonia se han quejado de condiciones de cambio desfavorables con la URSS, que han frenado su industrialización (ver especialmente Popovic: "De las relaciones económicas entre países socialistas").

24.1%; estos porcentajes son iguales o superiores a los de los países industrialmente avanzados. En Egipto, durante 1950, renta agraria, ganancias e intereses llegaron a elevarse hasta el 62% de la renta nacional.[106]

Incluso si estas cifras incluyen las ganancias de las pequeñas explotaciones campesinas, no es por ello menos cierto que este sobreproducto no está invertido en la industria, o lo está sólo en una proporción absolutamente insuficiente, lo que explica el subdesarrollo. Ahora bien, entre los elementos que constituyen este sobreproducto social, las ganancias *repatriadas* por las sociedades metropolitanas ocupan un importante lugar. De hecho, salvo para los años 1889-91, las ganancias repatriadas han rebasado las nuevas inversiones de capital británico en el extranjero, incluso antes de 1914.* Actualmente, constituyen importantes fracciones de la renta nacional (capaz sobre todo de aumentar en 50% a 100% las inversiones netas) en una serie de países. He aquí algunos ejemplos:

	Ingresos repatriados de sociedades extranjeras en % de la renta nacional durante 1949
África del Sur	4%
Rodesia del Sur	4%
Surinam	5%
República Dominicana	6%
Irán	13%
Venezuela	17%
Rodesia del Norte	27%[108]

Y el mencionado estudio de las Naciones Unidas sobre el Brasil da el siguiente cuadro de las ganancias repatriadas al extranjero en % del ahorro total de este país:

1939	4.5%	1946	5.3%
1940	25.0%	1947	4.3%
1941	20.0%	1948	7.4%
1942	18.0%	1949	6.6%
1943	0.8%	1950	6.2%
1944	8.9%	1951	8.5%
1945	16.6%	1952	2.8%

Para el conjunto del periodo 1939-45, las ganancias repatriadas por

* Según el *Economic Survey of Latin America* de 1951-52 107, las inversiones de capitales extranjeros experimentaron en América Latina, de 1945 a 1951-52, un incremento neto de dos mil millones de dólares, en tanto que la repatriación de dividendos, intereses, etc., se elevó a cinco mil ochocientos millones de dólares.

las sociedades extranjeras en Brasil (incluyendo las ganancias privadas repatriadas por emigrantes) se elevaron a 735 millones de dólares.[109]

Al bloquear la industrialización de los países subdesarrollados, el imperialismo no sólo mantiene sus elevadas sobreganancias, contrarrestando con éxito la caída tendencial de la tasa de ganancia, sino que permite también, sobre la base de su monopolio de productividad, asegurar a los trabajadores de los países metropolitanos niveles de vida superiores a los de los países coloniales. Su periodo de auge, que va de 1871 a 1914 (y en parte a 1929), se apoya en estos dos pilares. Pero ambos están quebrantados por las contradicciones que el propio imperialismo ha acumulado: la revolución rusa y las revoluciones coloniales.

El neoimperialismo

Inmediatamente después de la segunda Guerra Mundial, la revolución colonial quebrantó las bases del sistema imperialista. Para prolongar su explotación de los países coloniales, los capitalistas de los países metropolitanos han tenido que pasar cada vez más de la dominación directa a la dominación indirecta. Uno tras otro, los países coloniales se transformaron en países semicoloniales, es decir, llegaron a la independencia política. En general, el imperialismo conservó en los países nuevamente independientes la mayor parte de sus antiguas posiciones económicas, aunque haya sufrido también algunas nacionalizaciones espectaculares (canal de Suez). Pero la dominación imperialista sólo se destruyó hasta sus raíces en aquellos países en que el *capitalismo* fue abolido también.

El sistema de la dominación indirecta —el neocolonialismo o neoimperialismo— no es sólo una inevitable concesión de la burguesía metropolitana a la burguesía colonial. Corresponde también a una transformación económica en las relaciones entre estas dos clases. La industrialización de los países coloniales y semicoloniales es un proceso irreversible. Mina uno de los pilares del antiguo sistema colonial: el papel de salida para los productos de consumo corriente que tienen los países atrasados. Las exportaciones de esos productos, que proceden de los países imperialistas, comienzan a descender cada vez más, primero relativamente y después incluso en cifras absolutas. Las *exportaciones de bienes de equipo* son las que reemplazan cada vez más las exportaciones del antiguo tipo, puesto que los países subdesarrollados deben continuar suministrando una válvula de seguridad a las tendencias de sobreproducción periódica, inherentes a la economía capitalista. Estas exportaciones son compatibles con un mayor grado de independencia política y social de la burguesía colonial respecto al imperialismo. Y hasta exigen, en cierta medida, una mayor intervención del Estado, único capaz de fundar grandes empresas de industria pesada en los países subdesarrollados. En el interior de la burguesía imperialista, los intereses de aquellos que conciben la industrialización de los países subdesarrollados como el refuerzo de un *competidor potencial* chocan con los

intereses de los que la conciben sobre todo como la aparición de *clientes potenciales.* En general, estos conflictos tienen tendencia a ser arbitrados en beneficio del segundo grupo, que es el de los grandes monopolios orientados hacia la producción de bienes de equipo.

La creciente exportación de equipo hacia los países subdesarrollados marca una tendencia hacia una nueva división internacional del trabajo en la que los países subdesarrollados comenzarían a aparecer como exportadores masivos de ciertos productos de la industria ligera (textiles, confección, productos de piel, conservas alimentcias, etc.). Esta división internacional correspondería también a la teoría económica burguesa que prevalece en la materia y la cual sugiere que los países subdesarrollados deberían empezar por crear industrias en las cuales la composición orgánica del capital (la "intensidad del capital") es relativamente baja (industrias ligeras).[110] Sin embargo, incluso esta forma moderada de industrialización —que mantendría los lazos de dependencia y de explotación entre los países semicoloniales y los imperialistas— choca con obstáculos infranqueables, sobre todo dada la estructura social inadecuada de los países semicoloniales.

La propaganda en favor de la "ayuda a los países subdesarrollados" reviste así un sentido particular. La explotación del "tercer mundo" por los países imperialistas continúa cada vez con más fuerza, ilustrada especialmente por el deterioro de los términos de intercambio. Pero este deterioro arrebata a los países subdesarrollados los medios de comprar un volumen creciente de bienes de equipo a los países metropolitanos. La "ayuda" a los países subdesarrollados interviene para colmar el creciente déficit de la balanza de pagos de estos últimos —y conduce, pues, en última instancia a una *redistribución de las ganancias en el seno de la burguesía imperialista,* a favor de los sectores monopolizados que exportan bienes de equipo, y a expensas de los "antiguos" sectores (textiles, carbón, etc.), [en miles de millones de dólares]:

	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Capacidad de importación de los países subdesarrollados (ingresos de exportación menos transferencias de dividendos) ..	11.3	11.6	12.4	12.1	11.3	11.8
Importaciones que proceden de los Estados Unidos y de Europa occidental	12.4	13.6	14.8	16.0	18.7	18.0
Importación neta de capitales menos capitales privados a largo plazo	1.6	2.0	2.5	2.9	5.2	5.2[111]

Exportaciones de productos manufacturados con destino al "tercer mundo":

	1956	1957	1959	1960
		(1955=100)		
Productos químicos	106	122	116	122
Máquinas y equipo de transporte	119	140	138	135
Otros productos manufacturados	109	125	113	108
entre ellos textiles:	101	107	93	90

Por lo demás el balance de la "ayuda" resulta una pérdida y no un aumento de las reservas del "tercer mundo", como aparece claramente en el cuadro siguiente:

RESERVAS OFICIALES DE ORO Y DIVISAS EXTRANJERAS A FIN DE AÑO (EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES):[112]

	Países industrializados	*Países no industrializados*
1954	37.86	11.74
1955	37.69	11.69
1956	38.56	12.03
1957	39.50	11.34
1958	41.36	10.42
1959	41.75	11.01
1960	44.58	10.50

Es obvio que la "guerra fría" estimula el movimiento de ayuda a los países subdesarrollados, al ser la alianza con la burguesía colonial la única posibilidad para el imperialismo de hacer frente al continuo aumento de las fuerzas anticapitalistas en el mundo. Pero la modificación de estructura del comercio mundial a que corresponde el neoimperialismo debe considerarse como un factor que opera en todo caso en ese sentido, incluso independientemente del conflicto entre Oriente y Occidente.

CAPÍTULO XIV

LA ÉPOCA DE DECADENCIA DEL CAPITALISMO

Concentración y centralización internacionales del capital

El capitalismo de libre competencia se caracterizó por el monopolio industrial mundial de la Gran Bretaña. La desaparición de ese monopolio, a consecuencia de la aparición de otras grandes potencias industriales, abre el periodo de auge imperialista. El reparto del mundo entre esas grandes potencias permite durante 40 años una nueva expansión de la base mundial del modo de producción capitalista, del comercio y la producción mundial, así como del comercio y de la producción de cada nación imperialista.

Este reparto del mundo se concluyó a principios del siglo XX con la división de China en zonas de influencia. Pero las fuerzas que impulsaban el capital por la vía de la expansión continuaron más virulentas que nunca. El dominio de los monopolios sobre la economía de los grandes países capitalistas avanzados va acompañado de un nuevo y considerable aumento de la composición orgánica del capital. Ahora más que nunca, el capital se lanza a la busca de sobreganancias. La limitación de aquellos dominios en donde el modo de producción capitalista no ha penetrado todavía restringe la posibilidad de encontrar nuevas fuentes de sobreganancias por la exportación de capitales hacia países industrialmente vírgenes.

Las viejas naciones industrializadas se convierten a su vez, y como consecuencia de este hecho, en objetos de la expansión internacional del capital. Las guerras imperialistas surgen como el último medio de resolver temporalmente la contradicción entre la tendencia a la expansión constante de la base del modo de producción capitalista, y los límites que tendrá en adelante esta expansión por la conquista del globo. En estas guerras es donde "se emancipan" de manera explosiva las fuerzas productivas, que se ahogan en las fronteras nacionales cada vez más estrechas.

La guerra imperialista, que es a la vez para resolver temporalmente los conflictos de competencia capitalista internacional y para modificar el reparto de las zonas de influencia en el mundo después de las modificaciones surgidas en las relaciones de fuerza entre las grandes potencias, resulta la vía principal por la que pasa el proceso de *concentración y centralización internacionales del capital.* Empobrece y arruina periódicamente a una parte de la burguesía mundial, para enriquecer y reforzar otra parte de esta misma burguesía. Arrebata a las viejas potencias imperialistas sus cotos de caza particulares y los transforma en campos de inversión de capitales extranjeros. Pero, al mismo tiempo, permite también a la burguesía naciente de los países coloniales y semicoloniales labrarse un modesto pues-

to en el mercado mundial, gracias a las bruscas interrupciones o cambios de dirección del comercio internacional. El desarrollo desigual y el desarrollo combinado, que presiden la constitución y la evolución de los grupos de monopolios capitalistas, caracterizan igualmente el conjunto de la evolución económica de nuestra época. Al mismo tiempo que centraliza los recursos en capitales disponibles en unos cuantos países, esta evolución no suprime la competencia interimperialista, sino que la exaspera, tanto en el plano de los "Grandes" como en el de los "pequeños" que luchan desesperadamente por encontrar su lugar a la luz del sol.

Las guerras imperialistas no son los únicos caminos de esta centralización y concentración internacionales de capitales, que corresponde en último término al nivel alcanzado por las fuerzas productivas. Esta concentración puede también ser resultado de una competencia y de una interpenetración acrecentada entre capitales de distintos países y zonas del mundo imperialista, como las que se producen concretamente en Europa occidental, sobre todo después de haberse creado el Mercado Común.

En vísperas de la primera Guerra Mundial, tres grandes potencias constituían ya, dada su debilidad en capitales, un campo de inversión para potencias imperialistas extranjeras: en primer lugar, Rusia para el capital francés y belga; después, Austria-Hungría e Italia para el capital alemán. Al final de la primera Guerra Mundial, el imperialismo alemán, cuya inversión en el extranjero era en 1913 la tercera del mundo, se había empobrecido hasta el punto de convertirse en el principal campo de inversión de capitales extranjeros, una vez establecido el D.M. De 1924 a 1929, Alemania absorbe anualmente 400 millones de dólares de capitales importados, frente a 136 millones invertidos en Australia, 110 millones en Argentina y 105 en Europa oriental. El propio Japón, que es una potencia capitalista en expansión, sigue siendo un importante campo de inversión de capitales extranjeros.

La segunda Guerra Mundial acelera considerablemente este proceso de concentración internacional del capital. La Gran Bretaña, que era la primera potencia exportadora de capitales antes de la Guerra Mundial, se ve obligada ahora a liquidar una amplia parte de sus inversiones en otros países para financiar la guerra: esta "desinversión" se calcula en 17,000 millones de dólares. Por lo demás, los capitalistas americanos afluyen constantemente hacia este país. Francia, Holanda, Bélgica, pierden una parte de sus inversiones en otros países y se convierten al mismo tiempo en campos de inversión para capitales extranjeros, sobre todo americanos. El Japón, tras haber conseguido, en 1942-45, extender el radio de acción de sus capitales a todo el sudeste asiático, se hunde y debe abrir sus propias puertas a los capitales americanos. Y lo mismo ocurre con Italia y Alemania. Este último país que de 1940 a 1945 había inundado con sus capitales la mayor parte de Europa y de Rusia occidental, pasa a su vez a ser inundado por capitales americanos después de la derrota.

Al final de este proceso, un pequeño número de países "sobrecapitali-

zados" hace frente a la mayoría de las potencias desde ahora "subcapitalizadas", es decir, con un nivel de productividad por debajo de la media mundial. Como países sobrecapitalizados sólo se puede considerar hoy a los Estados Unidos y Suiza, y en forma muy relativa la Gran Bretaña, los Países Bajos, Bélgica y Suecia.

Esta sobrecapitalización se caracteriza:

1) Por un excedente anual de plusvalía capitalizable, cuya inversión en el propio país no puede ya producir la ganancia media.

2) Por monopolios de productividad.

"Prácticamente, toda la industria del petróleo y de la petroquímica, gran parte de las industrias plásticas, del acero y de la construcción mecánica que emplean nuevas e importantes técnicas desarrolladas después de la guerra, pagan derechos a compañías americanas y están ligadas a industriales americanos y a sus licencias en cuanto a ciertas piezas críticas de equipo. Se estima que sólo la industria del refinado de petróleo paga anualmente a los Estados Unidos decenas de millones de libras esterlinas."[1]

3) Por una diferencia cada vez mayor en la edad media de las instalaciones industriales. En 1938, para amortizar el capital fijo los Estados Unidos gastaban sesenta dólares por habitante, frente a 50 en Gran Bretaña, y 35 en Francia y Alemania. En 1950, esta cifra se elevó a 140 dólares en los Estados Unidos, frente a 65 en Gran Bretaña, y 40 en Francia y Alemania. Tomando en cuenta que un dólar de 1950 sólo vale la mitad de un dólar de 1938, la amortización se acelera en los Estados Unidos y se retrasa en Europa occidental. Sin embargo, esta situación se ha modificado después de 1953 y, sobre todo, después de 1957.

Según el *Anuario Estadístico de las Naciones Unidas* correspondiente a 1958, durante el periodo 1951-57, de los 73 países cuya balanza de pagos se analizó, sólo 6 retiraron más ingresos de sus inversiones en el extranjero que los que expidieron al extranjero para inversiones efectuadas en el interior de sus fronteras. Estos países son: los Estados Unidos (excedente anual neto de entradas de dividendos, de intereses, etc.: 2,500 millones de dólares); Gran Bretaña (265 millones de dólares al año) Suiza (100 millones de dólares al año); los Países Bajos (65 millones de dólares al año); Bélgica (35 millones de dólares al año); y Suecia (18 millones de dólares al año).*

He aquí los países que mayor tributo anual pagan al capital extranjero (las cifras entre paréntesis indican la media anual de exportación neta de dividendos durante el mismo periodo): Venezuela (550 millones de

* Hay una serie de casos límite. Respecto a Francia, hubo una salida neta en los años 1951-54 y una entrada neta después de 1955; pero el país siguió siendo importador neto de capitales por una importante cantidad. Portugal tiene un saldo neto de entradas de dividendos, pero ese saldo es insignificante comparado con las grandes entradas netas de capitales. Líbano e Irlanda tienen un ligero saldo neto, más bien resultado de donativos o de retornos de emigrados que de capitales invertidos en el extranjero.

dólares); Canadá (330 millones de dólares); Australia (220 millones de dólares); África del Sur (190 millones de dólares); Irak (135 millones de dólares); Brasil (130 millones de dólares); México (110 millones de dólares); la Federación del África Central (100 millones de dólares); Irán (90 millones de dólares); Alemania occidental (68 millones de dólares); etc.

Reducción relativa y fraccionamiento del mercado mundial

La época de auge imperialista (1875-1914) fue la época del establecimiento efectivo del mercado mundial, de la expansión universal del comercio internacional. A partir de la primera Guerra Mundial, el estallido de las contradicciones inherentes al sistema significa también el estallido del mercado mundial, su reducción relativa y su fraccionamiento.

a) La Revolución Rusa de octubre de 1917, la expansión de la URSS en Europa oriental después de 1944, la victoria de la Revolución China, los acontecimientos de Corea y del Vietnam, y finalmente la Revolución Cubana, arrebataron al mercado capitalista una tercera parte del mundo, en donde las mercancías capitalistas, y sobre todo los capitales, no pueden ya esparcirse libremente.

b) El estallido y el desarrollo de la revolución colonial después de la segunda Guerra Mundial redujeron los mercados de ciertos productos capitalistas en otros países del mundo.

c) La industrialización de una serie de países de ultramar —que era una consecuencia inevitable a la larga de la exportación hacia ellos de capitales metropolitanos— los ha transformado de clientes en competidores, para ciertas ramas industriales de los países imperialistas, especialmente las que fabrican bienes de consumo.

d) El desarrollo industrial de la URSS y de una serie de países del bloque oriental les ha permitido reemplazar parcialmente a los países imperialistas como socios comerciales de varios países subdesarrollados o incluso adelantados, como puede verse por el siguiente cuadro:

	Importaciones procedentes de los países del Este en %			*Exportaciones a los países del Este en %*		
	1938	1956	1957	1938	1956	1957
Finlandia	9	25	32	3	27	28
Egipto	10	14	27	10	34	48
Turquía	12	15	16	12	20	21
Ceilán	1	9	4	1	11	11
Birmania	—	19	7	—	14	10
Irán	36	10	12	10	17	25
Siria	—	4	7	—	8	22
Islandia	2	26	34	1	30	35[2]

Debido a esta limitación relativa del mercado mundial capitalista, el comercio exterior ya no puede cumplir con su papel de válvula de escape ante las tendencias a la sobreproducción inherentes a la producción capitalista: las exportaciones absorben una fracción de la producción mundial más reducida que antes de 1913.

De 1850 a 1913, el volumen del comercio mundial aumentó en un 900%, en tanto que el ingreso mundial por persona no llegó siquiera a doblar (teniendo en cuenta el aumento de la población en un 60%). En 1913, el comercio mundial absorbió, pues, una fracción de la producción mundial casi tres veces mayor que en 1850.[3]

Por el contrario, de 1913 a 1951, el comercio mundial sólo aumentó en un 30%, en tanto que la población mundial lo hizo en un 40%. Durante este tiempo, la renta por persona aumentó también, aunque en forma modesta, si tenemos en cuenta los países subdesarrollados. Por consiguiente, el volumen del comercio mundial aumentó mucho menos intensamente que el volumen de los ingresos y el de la producción mundial; el comercio mundial absorbió una fracción más reducida de la producción mundial.[4]

A pesar de la fuerte expansión experimentada por el comercio mundial durante el periodo 1953-60, el cuadro de Kuznets sigue conservando hoy todo su valor. La producción mundial de productos acabados industriales (100=1913) pasa de una media de 263 para 1946-50 a una media de 441 para 1958-59; el volumen de las exportaciones de estos mismos productos (100=1913) pasa de una media de 100 para 1946-50 a una media de 173 para 1958-59. Y esta última cifra está aumentada por el incremento de los intercambios en el interior del Mercado Común europeo.[5]

La producción y el comercio de productos siderúrgicos nos proporcionan a este respecto un ejemplo muy típico. En tanto que de 1913 a 1950, la producción mundial de estos productos (sin tener en cuenta a la URSS) se elevaba al índice 229, las exportaciones mundiales (incluyendo los productos acabados) aumentaban en menos del 35%. En 1957, la producción siderúrgica mundial se triplicó con relación a 1913, en tanto que el comercio mundial de tales productos sólo aumentó en un 60%.

Las consecuencias conjuntas de la industrialización de los países subdesarrollados y del retroceso estructural del comercio mundial capitalista aparecen, sobre todo, en la industria textil. De hecho, este retroceso no es ya solamente relativo; se convierte en absoluto e incluso toma el carácter de un verdadero hundimiento, en lo que se refiere a los tejidos de algodón:

PRODUCCIÓN Y EXPORTACIONES MUNDIALES ANUALES DE TEJIDOS DE ALGODÓN EN MILLONES DE YARDAS

	1910-13	1926-28	1936-38	1949	1951	1960
Producción	27,000	31,000	35,500	33,600	39,800	56,520
Exportaciones	9,500	8,550	6,450	4,900	5,800	6,480
Porcentaje	35%	27.5%	18%	14.6%	14.5%	11.5%[6]

Al mismo tiempo, el reparto geográfico de la producción y de las exportaciones se ha modificado profundamente, como lo demuestran las siguientes cifras, que se refieren al número mundial de brocas (en millares, y contando únicamente las brocas que hilan algodón bruto).[7]

	31-VIII-13	1929	31-VII-36	31-VII-51	31-XII-59
Europa	99,505	104,305	91,227	72,457	57,902
Checoslovaquia	—	3,573	3,562	2,355	1,950
Francia	7,400	9,880	9,932	8,035	6,071
Alemania	11,186	11,250	10,109	6,206 (A.O.)	5,948 (A.O.)
Italia	4,600	5,210	5,442	5,694	4,854
España	2,000	1,875	2,070	2,210	2,626
Gran Bretaña	55,652	55,917	41,391	28,152	14,104
URSS	7,668	7,465	9,800	9,850	10,962
América	34,260	39,570	32,841	30,358	28,415
Estados Unidos	31,505	34,829	28,157	23,183	20,111
Canadá	855	1,240	1,110	1,138	876
México	700	751	862	1,114	1,192
América del Snr	1,200	2,750	2,712	4,772	5,884
África	—	—	—	771	1,546
Asia y Oceanía	9,393	18,836	25,582	22,408	41,668
China	1,009	3,602	5,010	4,250	9,600
India	6,084	8,704	9,705	10,849	13,281
Japón	2,300	6,530	10,867	5,244	13,012
Todo el mundo	143,449	164,211	151,705	125,994	129,531

Si durante este mismo periodo la producción de hilos de algodón no ha disminuido sino que, por el contrario, ha aumentado, esto se debe a una utilización más intensiva del potencial existente, y a un aumento de la producción por broca, gracias a la mejora técnica de éstas y a la racionalización de las empresas. Es interesante comprobar que los Estados Unidos, que durante mucho tiempo han sido los principales beneficiarios del desplazamiento de la capacidad productora y exportadora de los países de Europa occidental hacia los países de ultramar, comienzan a convertirse también en víctimas de ese proceso. Esto se manifiesta también en las cifras de exportación. Desde finales de la segunda Guerra Mundial, la evolución de las exportaciones de telas de algodón se establece como sigue para algunos importantes países exportadores:

	En millones de m²					*En centenares de toneladas*	
	1947	1948	1949	1950	1951	1954	1958
China y Honk Kong	—	—	—	—	—	204	602
Japón	324	417	623	910	836	1,248	1,250
Gran Bretaña	445	636	756	684	723	708	438
Estados Unidos	1,248	786	759	467	675	718	598
India	—	258	390	927	669	897	670
Europa occidental	—	—	—	—*	—	1,614	1,362

Para tener un elemento de comparación entre esta evolución inmediata a la segunda Guerra Mundial y la situación de antes de 1914, he aquí un cuadro de exportaciones o importaciones *netas* (que tienen en cuenta los movimientos en ambas direcciones) de las principales zonas del mundo (en millares de toneladas de telas de algodón: — exportaciones netas; + importaciones netas).[8]

	1913	1925	1938	1950	1960
Gran Bretaña	—576	—377	—135	— 59	+ 39
Europa continental	—167	—158	—123	—104	— 92
Estados Unidos	— 35	— 37	— 32	— 71	— 4
India	+249	+116	+ 67	— 64	— 82
China	+181	+127	+ 2	+ 4	— 50
Japón	— 3	—103	—234	—118	—151

Cierto que esta evolución está neutralizada en parte por el desarrollo de las exportaciones de bienes de equipo y de productos llamados "nuevos" (electrónica, química, fibras sintéticas y productos plásticos, productos ópticos y farmacéuticos, etc.). Pero con la exacerbación de la competencia interimperialista y la progresiva industrialización del "tercer mundo", un número cada vez mayor de sectores tenderá a pasar a la categoría de aquellas ramas para las que disminuirán los mercados internacionales, primero en relación a su producción total, después incluso en cifras absolutas.

La cartelización general de la industria

El refuerzo de los trusts y de los monopolios, el dominio que extienden sobre amplios sectores de la economía, amplían el margen entre la tasa media de ganancia de los sectores monopolizados y la tasa media de ganancia de los sectores no monopolizados. La competencia entre sectores de industria se

* 1,040 centenares de toneladas.

convierte en un rasgo dominante de la competencia. Los sectores no monopolizados están obligados a tomar a su vez medidas de organización y de reagrupación, a fin de defender su tasa de ganancia. Su defensa consiste esencialmente en la constitución de *asociaciones profesionales* y de *cárteles,* que engloban la mayor parte o el conjunto de las empresas del sector determinado (muchas veces bajo la égida de las empresas más potentes del citado sector). A partir del primer decenio de este siglo, pero sobre todo al terminar la primera Guerra Mundial y durante la gran crisis de 1929-33, se realizó la cartelización general de la industria por la constitución de las *Trade Associations* y de los grupos profesionales patronales.

En *Alemania,* el número de cárteles aumentó de 70 en 1877 y de 300 en 1900 a 1,000 en 1922, 2,100 en 1930 y 2,200 en 1,943.[9] Se calcula que en 1954, el 12% de todas las ventas de menudeo de Alemania occidental se efectuaba según precios dictados al detallista, lo que por otra parte no es más que una de las formas de los acuerdos de cártel. Este porcentaje alcanzó el 95% en el sector de las máquinas de coser, el 85% en el sector de los productos de tabaco, el 75% en el sector de la fotografía, el 60% en el sector "radio y TV", el 45% en la droguería, etc.[10]

En los *Estados Unidos,* las *Trade Associations* se desarrollan a partir de 1911 (Bridge Builders Society) y 1912 (Yellow Pine Associations), sobre todo con objeto de comunicar a todos los miembros las informaciones respecto a los precios de costo y los precios de venta de los socios y establecer un "precio medio" por sector industrial, sin olvidar, claro es, incluir en él una "ganancia razonable". El número de las *Trade Associations* pasa de 800 en 1914 a unas 2,000 en 1919.[11]

En 1921 y 1923, este desarrollo se vio frenado un poco por un juicio desfavorable del Tribunal Supremo. Su número declinó entonces rápidamente. Algunos años más tarde, bajo el impulso de otra sentencia del Tribunal Supremo, esta vez favorable, y sobre todo después del *National Recovery Act.* (NRA), en 1933, se produjo un renacimiento de las *Trade Associations.* En junio de 1938 podían de nuevo contarse, entre nacionales y regionales, 1,505 de estas asociaciones.[12]

En un folleto de 1938, la firma Stevenson, Jordan y Harrison, que administraba unas treinta *Trade Associations,* afirmó brutalmente:

"Tenemos que modificar nuestras leyes reglamentando los negocios, de manera que cada industria adquiera el derecho de formar una sólida organización y de gobernarse y controlarse por sí misma... Cuando la industria se organiza en esta forma, debe tener el derecho de repartir y regular la producción, de conceder cuotas a las diversas empresas y a los diferentes territorios y de determinar el precio justo a que se ofrecerán sus productos al público. Los nuevos capitales que deseen invertirse en una rama industrial cuya capacidad sea excedentaria con relación a las cifras de producción fijadas deberían obtener previamente un certificado de autorización y de necesidad."[13]

En Gran Bretaña, el número de las *Trade Associations*, la primera de las cuales fue fundada en 1881, se elevó a unas 500 en 1919 y a unas 2,000 en 1956, entre ellas 1,300 *Trade Associations* industriales.[14] Por lo menos una cuarta parte de esas asociaciones se ocupan de regular los precios de sus productos, si hemos de creer lo declarado en un estudio del PEP.

En un informe publicado en 1955, la Comisión británica para el estudio de los monopolios y de las Prácticas Restrictivas declaraba que de las 300 *Trade Associations* examinadas, por lo menos 16 imponían a sus miembros prácticas de cártel. Tales prácticas iban desde la fijación de los precios hasta el boicot de los *outsiders* y la institución de tribunales privados para juzgar —¡algunas veces incluso en presencia de "abogados" para defender al acusado!— a las empresas acusadas de haber violado las reglas de la Asociación. El mismo informe precisa de manera inequívoca los orígenes y el objetivo del desarrollo de las *Trade Associations*:

"Antes de la primera Guerra Mundial, se insistía sobre todo en la prevención de las reducciones de los precios de menudeo, eligiendo para ello como método la obligación colectiva de mantener los precios de venta fijados, impuesta por medio de listas [de detallistas que no respetaban el acuerdo y a los que se les rehusaban las mercancías]... A principios de los años 20, bajo la presión de las dificultades económicas de la posguerra, se hundieron algunos de los más antiguos acuerdos, y los concluidos más tarde, durante el mismo decenio, tenían como objeto evitar en el futuro tales fracasos de la acción colectiva. Durante los años 30, de nuevo a consecuencia de un agudo periodo de depresión económica, la mayor parte de los acuerdos de reventa exclusiva que conocemos se introdujeron por primera vez, mientras que acuerdos más antiguos, de carácter menos complejo, se extendieron y elaboraron muchas veces en forma similar, frecuentemente para apoyar precios comunes de los productores."[16]

En Francia, independientemente de los cárteles de la gran industria monopolizada, especialmente la metalurgia y la siderurgia, se desarrollan los acuerdos industriales, sobre todo en el periodo entre las dos guerras. Estos convenios sólo alcanzaron un verdadero auge después de junio de 1936, y sobre todo bajo el gobierno de Vichy, con los Comités de Organización.[17]

Jacques Houssiaux observa a su vez:

"El segundo carácter del periodo (1900-1950), concierne *la adopción de la política de convenios* en los diferentes sectores de la actividad económica. Antes de 1914, los convenios de industrias eran excepcionales, aunque algunas empresas, durante un cierto tiempo y por razones diversas, hayan creado a veces cárteles de venta. Después de 1918, y sobre todo de 1932 a 1936, la cartelización de la economía se afirma por diversos medios, oficinas de venta, consorcios, filiales comunes para la distribución y transformación de productos... La capacidad de producción sigue siendo excedentaria y estabiliza el sistema de los convenios en la economía: de provisionales, se convierten en permanentes..."[18]

Los cárteles que eran poco numerosos en el Japón antes de la crisis de

1929-30, a partir de este último año, reciben en este país un vigoroso impulso. Desde 1931, se les encuentra en 8 importantes ramas de la industria, en las que imponen severas restricciones de producción, y 5 años después, en 1936, en 16 ramas industriales, independientemente de aquéllas en que funcionan los cárteles obligatorios. Al mismo tiempo, el número de asociaciones de exportadores pasa de 14 a finales de 1930, a 85 a finales de 1935, controlando todos los principales sectores. Finalmente, las asociaciones de detallistas, cuyo número pasa de 656 en 1936 a 3,009 en 1939, actúan como verdaderos cárteles de venta y compra.[19]

Después de la "descartelización" temporal de 1945, el movimiento tomó un nuevo impulso:

"Después de haber sido casi completamente superados los obstáculos legales, durante esos 5 o 6 últimos años, la lista de cárteles ha ido aumentando rápidamente. Su número ha rebasado los 200. Controlan la producción, se reparten el mercado, fijan los precios. Casi todos los campos industriales se ven afectados por ellos, y la competencia entre las diversas empresas de los grandes grupos se encuentra también reglamentada por ellos. Los cárteles son ahora posibles en todos los ciclos de la vida económica e incluso en periodos de prosperidad. Esto puede verse en el momento actual: una vez restablecidos los negocios, los cárteles creados para mantener los precios durante el retroceso de 1958 siguen existiendo, e incluso intentan crear ciertas alzas."[20]

La cartelización efectiva ha alcanzado un asombroso nivel, incluso en los sectores considerados tradicionalmente como los últimos refugios de la "libre competencia", por el grado relativamente bajo de concentración que los caracteriza.

Veamos dos ejemplos de esta cartelización. En marzo de 1948, la Comisión federal de comercio de los Estados Unidos acusó al Instituto de los hilos cardados, *Carded Yarn Institute*, de haber fijado en común acuerdo los precios de sus productos, haber limitado la producción, haber eliminado los descuentos comerciales y haber establecido un sistema uniforme de condiciones de venta, es decir, haber actuado exactamente como un cártel.

Asimismo, en un informe publicado el 14 de abril de 1954 por la *Monopoly and Restrictive Practices Commission* británica, la Federación de estampadores de calicó fue acusada de haber agrupado al 98% de los productores de algodón estampado, y haber defendido ese monopolio mediante la fijación de precios, la concesión de cuotas de producción, así como de medidas restrictivas contra el incremento de la capacidad productiva.[21] Y en los Estados Unidos, la situación en la construcción inmobiliaria, que se caracteriza por el predominio de empresas relativamente pequeñas, es adecuadamente descrita en la forma siguiente:

"Los grandes productores de madera cortada determinan los precios en las zonas de las grandes ciudades, las [trade] asociaciones determinan y mantienen los precios de base para las ventanas, los marcos de las ventanas,

los armarios empotrados y la madera ornamental. Comerciantes e intermediarios del material de plomería tienen prohibido vender directamente a los empresarios... Los productores de material de plomería y otros han suprimido la comisión a los intermediarios que venden directamente al consumidor o al empresario. Una asociación de comerciantes en madera ha distribuido una lista de miembros a los industriales y comerciantes al por mayor en una zona determinada, y si el mayorista vende productos a un comerciante que no es miembro de la asociación, debe pagar una multa, siendo boicoteado en caso contrario por todos los miembros de la asociación."[22]

Stocking y Watkins[23] indican que en 1939, en el mercado interior de los Estados Unidos, un 4.7% de las ventas de productos agrícolas, un 42.7% de las ventas de productos manufacturados y un 86.9% de las ventas de productos mineros, se referían a artículos directamente controlados por los cárteles, incluso sin tener en cuenta las *Trade Associations*.

Paralelamente al desarrollo de las *Trade Associations* y de la carterización general, se desarrollan también organismos económico-políticos de patronato, una especie de "supercárteles" que representan el conjunto de la clase capitalista frente al Estado, la clase obrera, los consumidores y otros grupos de intereses. Estos son la National Association of Manufacturers (NAM) en los Estados Unidos, la Federación of British Industries (FBI) en Gran Bretaña, la Vereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, más tarde la Reichsverband der Deutschen Industrie (RDI) y, finalmente, la Reichsgruppe Industrie en Alemania antes de 1945, la Confédération Nationale du Patronat français (CNPF) en Francia, la Fédération des Industries de Belgique (FIB) en Bélgica, así como las diferentes asociaciones de Cámaras de Comercio.

Estos organismos no sólo intervienen vigorosamente en los conflictos sociales, en las campañas electorales o en los debates públicos para la definición de la política económica. Son cada vez más consultados por los grupos encargados de la elaboración misma de esta política.* En momentos de crisis (crisis económica, guerra, etc.), se convierten en organismos semi-

* El precitado estudio del PEP se extiende ampliamente sobre este "papel representativo" de las asociaciones patronales. Afirma que cierto número de subsecretarios de Estado responsables que se ocupan de la producción ¡pasan aproximadamente la mitad de su tiempo discutiendo directa o indirectamente con las *Trade Associations*!

Un especialista alemán afirma igualmente: "Muy a menudo, las consultas con los representantes de los intereses que conciernen a proyectos de ley tienen lugar en el estadio de los trabajos preparatorios, mucho tiempo antes de que se sometan al Consejo del gabinete (!) o a las instancias legislativas. Las consultas con las comisiones parlamentarias competentes y, si es necesario con las instancias competentes de los ministerios de los *Länder*, tienen lugar incluso antes de que sean presentados los proyectos de ley. PERO NO ES RARO QUE LAS CONVERSACIONES CON LOS GRUPOS DE INTERESES PRECEDAN A LAS OTRAS Y SEAN SOBRE TODO MAS INTENSIVAS."[24]

oficiales para dirigir en la práctica la economía nacional. E incluso intervienen en la política internacional: durante los días 15 y 16 de marzo de 1939, la Federation of British Industries y la Reichsgruppe Industrie concluyeron un acuerdo de colaboración por el que se comprometían especialmente a reemplazar en todos los campos la "competencia destructiva" mediante la fijación común de los precios. En una amplia medida realizan esta creciente fusión entre el Estado y los monopolios, que caracteriza la época de la decadencia del capitalismo. Porque, como indica Brady, los monopolios son los que dominan completamente esos organismos político-económicos de la clase capitalista:

"La Federación de las Industrias Británicas reviste ahora una nueva significación de gran alcance como coordinadora de la política de este aparato que se desarrolla rápidamente en forma semejante a los cárteles de las *Trade Associations*, y cuya veloz extensión de poderes y de influencia se ve estimulada por la crisis actual de la nación. Mandada por un pequeño clan de funcionarios que proceden en su mayor parte de los grandes trusts, o de trusts bajo la influencia o el control de los trusts gigantes en sus campos respectivos, y caracterizada por una infinidad de conexiones mutuas —personales, familiares e institucionales— que ligan a estos funcionarios con los trusts que controlan el conjunto, la FBI, ese modelo británico [de control de la industria] en pleno desarrollo, representa el aspecto de una oligarquía de negocios estrictamente concentrada y dotada de poderes de propaganda y coerción."[25]

La cartelización forzosa

La cartelización general de la industria constituye, cada vez más, la condición indispensable para que los sectores no monopolizados puedan defender sus tasas de ganancia. Pero la cartelización general sólo es posible si todas las empresas de un sector determinado se someten a ella —o pueden someterse a fuerza de discriminación o de boicot. Si estas medidas de coacción económica resultan impotentes —sobre todo si la firma recalcitrante es por casualidad la más poderosa del sector— no hay más remedio que hacer intervenir la coacción política, la coacción del Estado. A partir de la crisis de 1929-32, la intervención del Estado como "regulador" de la economía que otorga fuerza de ley a las decisiones de los cárteles privados, transformándolos así en cárteles obligatorios, convenios obligatorios, etc. se manifiesta en la mayor parte de los países capitalistas. Esta intervención muestra una vez más la naturaleza de ese Estado, que es defensor de los intereses generales de la clase burguesa, y no vacila en enfrentarse, si llega el caso, con tal o cual burgués recalcitrante.

Alemania había conocido ya precedentes. A petición de los grandes trusts, una ley de 1910 estableció la cartelización forzosa de las sociedades productoras de potasio. Más tarde, en 1920, se produjo el convenio obligatorio de la industria siderúrgica. A partir del estallido de la gran crisis se

constituyeron cárteles obligatorios en la industria del azúcar y en el sector de la navegación sobre el Elba.[26]

Pero la cartelización obligatoria sólo fue generalizada inmediatamente después de la llegada al poder de Hitler, por la ley del 25 de julio de 1933. El 27 de noviembre de 1934, se constituyeron en todos los sectores convenios profesionales (*Reichsgruppen*), cuya dirección corría casi siempre a cargo de uno de los principales monopolios. Estos convenios poseían una amplia fuerza coercitiva que iba hasta el derecho a cerrar de oficio las empresas que no se plegaban a los reglamentos o que, simplemente, eran juzgadas "excesivas" para las capacidades de absorción del mercado.[27] El *Frankfurter Zeitung* del 22 de agosto de 1943 escribía que "la unión personal y de oficina entre los cárteles y los 'grupos' está muy extendida... las autoridades se sirven de ambas formas de organización como instancias de racionamiento oficial y oficioso."[28]

En 1948, después del nuevo impulso tomado en Alemania occidental por la economía capitalista, el gobierno de este país restableció progresivamente la práctica de los cárteles "autorizados" en el marco de una nueva ley. Así, la industria de molinería y la de jabonería se cartelizaron con el apoyo de la ley.[29]

En los *Estados Unidos,* desde la llegada al poder de Roosevelt, se promulga el *National Industrial Recovery Act* (NIRA) en 1933, mediante el cual el Estado concede a los convenios profesionales el poder de elaboración y de aplicación coercitiva de "códigos" que determinan los límites y las formas tolerables de la competencia en cada sector. Stocking y Watkins indican que, en general, estos códigos son obra de los empleados de los cárteles o de "personalidades que dominan a éstos".[30]

Según A.R. Burns, de los 677 códigos promulgados, 3 incluyeron una limitación directa de la producción en una rama industrial, 60 una limitación indirecta (máximo de horas de trabajo por fábrica), 560 fijaron los costos mínimos y 403 prohibieron las ventas por debajo de los precios de costo.[31] Stocking y Watkins tienen, por tanto, razón cuando afirman[32] que los códigos "estabilizaron" los negocios, bajo la presión gubernamental, en favor de los intereses establecidos de las grandes empresas.

En *Italia,* en 1932, una ley sobre los cárteles autoriza al gobierno a establecer cárteles forzosos en toda rama donde lo exija el 70% de las empresas (o donde lo exijan empresas que representan el 85% de la producción). Al mismo tiempo, el establecimiento de nuevas firmas se sometió a la concesión de una licencia gubernamental a partir de 1933, y en muchas ocasiones las demandas de licencia fueron rechazadas (el 37% de los casos en 1939, el 47% en 1940, el 59% en 1941 y el 70.6% en 1942).[33]

En *Gran Bretaña,* el *Coal Mines Reorganization Act* de 1930, modificado en 1936, estableció un cártel obligatorio en la industria carbonífera.[34] El *Cotton Industry Board* establecido en 1939, se ocupó sobre todo de eliminar a aquellos competidores fastidiosos que hicieran bajar los precios. En 1935 se estableció un cártel obligatorio de la industria azucarera y de

la industria de la carpintería y el 20 de noviembre de 1935 se constituyó el cártel obligatorio de la pesca de arenque.[35] Durante la gran crisis de la industria algodonera de 1957-58, se tomaron medidas análogas con objeto de asegurar la reducción de la capacidad de producción.

En *Francia,* en 1934 los diputados conservadores P.E. Flandin y Marchandean presentaron un proyecto de ley para el establecimiento de convenios industriales obligatorios. Este proyecto quería obligar a los competidores a someterse, incluso a la fuerza, a los convenios industriales. Antes incluso de que se votara esta ley, el convenio obligatorio estaba ya establecido, por decreto-ley, especialmente en la industria del calzado, del azúcar, de la carpintería, de la pesca de arenque y de las grandes pescas marítimas.[36] Después de la derrota de 1940, el régimen de Vichy generalizó este sistema. Los "comités de organización" de industrias, establecidos en 1940, "eran muchas veces dirigidos por los presidentes de las grandes empresas".[37] En muchos casos se fusionaron con los cárteles, y la mayor parte de las veces acabaron por caer bajo el control de los trusts.[38]

En el *Japón,* una ley del lo. de abril de 1931 permitió explícitamente a un cierto número de fabricantes, agrupados en cárteles de una misma rama industrial, imponer decisiones al conjunto de empresas de esta rama, con algunas cómodas condiciones para los trusts. En enero de 1936 existían ya 24 acuerdos de esta naturaleza, controlando cada uno de los cárteles toda una rama industrial. Los acuerdos preveían la limitación de la producción, la fijación de los precios de venta, la determinación del volumen de ventas y de su reparto entre las firmas. En agosto de 1937 se generalizó la ley sobre las asociaciones industriales. Estas asociaciones reciben ahora plenos poderes. Inspeccionan y controlan la producción; fijan de oficio los precios de venta para el conjunto de los miembros; organizan compras y ventas en común e incluso la utilización en común del equipo industrial. El control del Estado sobre sus decisiones se ejerce *a posteriori.*

Durante la guerra, se encargaron de repartir las materias primas raras y se atribuyeron funciones públicas cada vez mayores.

En octubre de 1941 y en agosto de 1942 se publicaron decretos de ejecución de un plan de cartelización forzosa, propuesto desde julio de 1940 por el gabinete del príncipe Konoye. Se establecieron asociaciones en las principales ramas industriales, a fin de controlar el conjunto de su actividad. Invariablemente, los dirigentes de esas asociaciones eran los jefes de los cárteles que los propios empresarios habían formado en las ramas en cuestión.[40]

En el artículo citado anteriormente, Robert Guillain precisa, para el periodo posterior a 1950:

"La comisión en contra de los cárteles creada en 1948 se ha ido convirtiendo poco a poco en el órgano regulador y organizador de la cartelización, y sus poderes han acabado incluso por pasar a los más firmes partidarios del movimiento, a las oficinas del Ministerio de Comercio e Industria. Aunque se instauró un creciente control gubernamental sobre la economía, en

reiteradas ocasiones, su manera de funcionar no es ni imparcial ni favorable al saneamiento del mercado y a los intereses de los consumidores."[41]

En *Bélgica,* una ley del 31 de julio de 1934, completada por una real orden del 13 de enero de 1935, hace obligatorios los cárteles y convenios industriales para los *outsiders,* "si así lo reclama la mayoría indiscutible de los intereses de los productores o distribuidores", y si el Etado acepta la petición de reglamentación. De 1935 a 1952 se sometieron al Estado 95 propuestas en este sentido, 65 de ellas antes de 1942 y 30 después de este año. Un tercio de las peticiones emanaba del sector de la distribución (fueron rechazadas todas); los otros dos tercios emanaban de diversas ramas industriales. Se admitió una veintena de peticiones, y unos centenares de empresas quedaron sometidas a una limitación de la producción.[42]

La burguesía y el Estado

La cartelización forzosa, la intervención directa de los poderes públicos en favor de los sectores amenazados de la clase capitalista, pueden parecer una herejía revolucionaria, si sólo se juzga la actitud histórica de los capitalistas en materia de intervención del Estado según los criterios de las teorías de Adam Smith o el credo de los librecambistas. Pero la doctrina del *laissez-faire* sólo constituye una etapa en el desarrollo de la ideología burguesa; sólo es significativa para una fase precisa del capitalismo y en un área geográfica bastante restringida.

A riesgo de simplificar, podríamos afirmar que cuando la burguesía es débil busca siempre su salvación en la protección del Estado, es decir, en la esperanza de que, por intermedio de los poderes públicos, se aprovechará de una redistribución de la renta nacional que reducirá los riesgos de sus empresas e incrementará sus ganancias. Sólo cuando la burguesía es poderosa, cuando tiene confianza en sus fuerzas y en su capacidad de vencer los obstáculos sólo por su superioridad económica, denuncia todo intervencionismo público e intenta reducir al límite los recursos financieros del Estado.

La evolución que va del mercantilismo y del Estado fuerte al liberalismo y a la oposición a todo refuerzo del ejército o a la extensión de las colonias es muy conocida en lo que respecta a Gran Bretaña, Francia y Alemania. Henry Hauser ha recordado además que el llamado al proteccionismo y a la doctrina premercantilista se manifiesta en Francia desde el siglo XVI, curiosamente mezclado a las miasmas del corporativismo medieval (es decir, del proteccionismo artesanal).[43] La doctrina económica alemana, el nexo directo entre su antepasado medieval y el capitalismo contemporáneo, es todavía más evidente en materia de proteccionismo.

Por otra parte, parece inútil recordar hasta qué punto la acumulación primitiva del capital se alimentó no solamente de la protección, sino también de la explotación, del saqueo sistemático del tesoro público. Suminis-

tros de guerra, deudas públicas, oficios de lujo, recaudación de impuestos, empresas coloniales, todos fueron, durante los siglos XVI a XVIII, los canales normales por donde los ingresos de diversas clases sociales desembocaron en la burguesía y se transformaron en elementos constitutivos del capital comercial, bancario e industrial.*

Aunque en un contexto completamente modificado, esta experiencia histórica revive hoy curiosamente en los países subdesarrollados. No obstante, es asombroso comprobar hasta qué punto en estos países la ingerencia directa del Estado en los asuntos económicos, lejos de ser de naturaleza "anticapitalista" es, por el contrario, verdadero foco de aparición de la burguesía, de formación de empresas capitalistas, e incluso de familias burguesas. El Japón, donde la industria moderna fue creada totalmente por el Estado para ser más tarde vendida por un "plato de lentejas" a la joven burguesía industrial, nos ofrece a este respecto el ejemplo más revelador:

"Al principio, el Estado mismo desencadena el proceso de industrialización, creando y financiando nuevas empresas en un amplio frente. Durante el decenio 1868-78, construye y administra ferrocarriles y líneas telegráficas. Abre nuevas explotaciones carboníferas y estaciones agrícolas experimentales. Establece fundiciones de hierro, astilleros navales y talleres de construcción mecánica. Importa equipo y expertos extranjeros, con objeto de mecanizar el embobinado de seda y la hilandería de algodón. Construye fábricas-modelo para la fabricación de cemento, de papel y de vidrio. Numerosas nuevas industrias de tipo occidental deben así su origen a la iniciativa gubernamental. El Estado carga con los riesgos iniciales, representa el papel de pionero del progreso y facilita con su patrocinio numerosas empresas privadas que seguirán sus huellas... La mayoría de las propiedades industriales del Estado fueron vendidas después a precios lo suficientemente bajos como para atraer a los compradores."**[44]

En general, la industrialización de numerosos países subdesarrollados se ha visto favorecida actualmente por iniciativas gubernamentales ligadas a subsidios, que no son nada más que regalos, o a las extravagantes garantías concedidas a las industrias privadas.

El Sümer Bank (Banco de Inversión) de Turquía, el Bank Industri Negara y el Bank Rakjat Indonesia, en este país; la Industrial Finance Corp. de la India y la del mismo nombre en Pakistán; el Industrial Bank de Egipto; la Nacional Financiera de México y otras numerosas instituciones del mismo género, son así los principales agentes de industrializa-

* Ver capítulo III, especialmente los pasajes referentes al papel del Estado como proveedor de mano de obra sometida al trabajo forzado en las manufacturas.

** Por lo demás, el mismo autor observa[45] que el campesinado ha pagado esta acumulación por un endeudamiento creciente y que la acumulación primitiva implica una transferencia de ingresos: "Una renta elevada, el creciente interés sobre la deuda agrícola y los impuestos gubernamentales desviaron una amplia parte de los ingresos agrícolas hacia las instituciones financieras, los terratenientes que residen en las ciudades y el Tesoro del Estado."

ción en sus respectivos países. Con excepción de las instituciones de Indonesia, que están prácticamente nacionalizadas, se trata de empresas mixtas en las cuales la mitad del capital ha sido suministrado por el Estado y la otra mitad por el sector privado (o por instancias internacionales), pero bajo la garantía del Estado.[46] En Brasil, la parte del Estado en la formación bruta del capital ha oscilado, durante el periodo 1948-52, entre el 30% y el 39%.[47]

El papel decisivo de la garantía estatal en el desarrollo de las industrias privadas es subrayado por una publicación de las Naciones Unidas:

"Es probable que el éxito que ha acompañado a ciertas empresas en su llamado a los capitales nacionales se debe, al menos en parte, a sus conexiones con el gobierno. Algunos pequeños inversionistas afirman, no siempre con razón, que seguramente el gobierno no permitirá el hundimiento de una industria, creada por una sociedad de desarrollo oficial. La aparente seguridad(?) de una inversión de este género basta para atraer a aquellos que no estarían interesados por una industria nueva, creada totalmente por un empresario privado. En ocasiones, los gobiernos han atraído también al capital privado hacia industrias cuya creación aprobaban, mediante la garantía de un dividendo mínimo. Así, por ejemplo, en Bombay (India), la fábrica de cemento de Bazalkot se constituyó como una sociedad anónima ordinaria en 1948, después de que el gobierno garantizó un dividendo mínimo del 3% anual durante 5 años."[48]

De hecho, el nacimiento de una burguesía industrial en los países subdesarrollados es el producto común de encargos del Estado, de incitaciones del Estado bajo forma de garantías y del saqueo de la caja del Estado (especialmente por funcionarios y políticos corrompidos).[49] Se ha afirmado que, durante su segunda etapa de dictador de Cuba, el coronel Batista reunió la colosal fortuna de 200 millones de dólares, y que el vicepresidente de Corea del Sur logró reunir bajo el mandato de Syngman Rhee, 50 millones de dólares.

Este intervencionismo de los países subdesarrollados está más próximo del intervencionismo económico de la Europa de los siglos XVI al principio del XIX (o del intervencionismo en Europa central y oriental de la segunda mitad del siglo XIX a principios del siglo XX) que del intervencionismo contemporáneo. La creciente ingerencia del Estado en la economía de los países industrialmente avanzados presenta de hecho rasgos diferentes.

El intervencionismo de estos últimos países, lo mismo que en los países subdesarrollados, *es radicalmente capitalista, es decir, no tiende a abolir sino a reforzar la riqueza y el poder de la clase burguesa.* Ahí reside la diferencia fundamental que lo distingue de las nacionalizaciones efectuadas en la URSS y en Europa oriental, en China, en Corea del Norte y Vietnam del Norte, al acabar la segunda Guerra Mundial. Pero, a la inversa de lo que ocurre con el intervencionismo de los países subdesarrollados, la creciente intervención del Estado en la economía de los países industrialmen.

te avanzados no sirve para alentar la acumulación primitiva del capital industrial, la *aparición* de una industria capitalista, sino por el contrario, para conservar vivo y asegurar un cierto crecimiento a un capitalismo que *pasa de la edad madura a la decadencia.* El primero es el fórceps que ayuda al nacimiento; el segundo, el bisturí encargado de hacer desaparecer un tumor que reaparece con una regularidad inquietante.

El Estado, garante de la ganancia de los monopolios

Una serie de los mecanismos normales del sistema del capitalismo monopolista se ven bloqueados más o menos constantemente. Las sobreganancias de monopolio suponen una cierta limitación de la producción (y por consiguiente de las inversiones); pero como después de la primera y, sobre todo, después de la segunda Guerra Mundial, los mercados exteriores desempeñan cada vez menos el papel de válvula de seguridad, la sobrecapitalización de ciertos sectores (y países) se da al lado de la subcapitalización (y el subdesarrollo) de otros sectores y otros países.

Por lo demás, el progreso técnico exige fondos iniciales cada vez más importantes, con posibilidades de explotación rentable plena y duradera cada vez menores. La abundancia relativa de capitales no está ligada solamente con los países subdesarrollados, sino también con innovaciones técnicas que no son utilizadas de manera productiva. El funcionamiento normal del modo de producción capitalista permite cada vez menos la explotación del capital total, que es la razón de ser del capitalismo. El sistema parece haber llegado a un callejón sin salida.

Debido a este callejón sin salida, el capitalismo de los monopolios recurre más y más al Estado, en todas sus formas, para obtener mediante su intervención en la economía lo que el funcionamiento normal de ésta no puede ya procurarle. *El Estado burgués se convierte en el garante esencial de la ganancia de los monopolios.**

1. *El Estado toma a su cargo sectores de base no rentables.* Esto conduce a una baja de los precios de venta de la energía o de las materias primas fundamentales, lo cual a su vez permite la reducción de los precios de costo, el aumento de la capacidad competitiva y el incremento de la tasa de ganancia en el sector de la industria de los productos acabados pesados (máquinas, aparatos eléctricos, medios de transporte), que es la espina dorsal del gran capital de nuestros días.

Además, las sociedades nacionalizadas están dominadas en gran medida por los representantes del sector privado. Esto resalta claramente en el ejemplo de la Gran Bretaña: en 1956, de los 272 puestos en los consejos de administración de empresas británicas nacionalizadas, 106 fueron ocupa-

* "Esta creciente ingerencia del Estado en la vida económica conduce pues a *sustraer* primero a los individuos, después a las *explotaciones,* con ciertos riesgos. Económicamente hablando, esta actitud se identifica a un *principio de garantía.*"[50]

dos por directores de sociedades privadas (entre los cuales eran 49 directores de compañías de seguros privadas, y 31 directores de banco). Además, formaron parte de estos consejos 71 directores técnicos de empresas también nacionalizadas, cuyas remuneraciones extremadamente elevadas constituyen un catalizador de opiniones burguesas (el presidente de la British Transport Commission cobra 8,500 libras esterlinas al año; el presidente del National Coal Board, 7,500; el presidente de la Central Electricity Authority, 8,500, etc.).

La nacionalización de las industrias carboníferas británicas y francesas; la nacionalización de la industria de la electricidad en estos mismos países; la nacionalización del petróleo y de las minas de hierro en Italia, del petróleo y de la electricidad en Austria; la creación de una industria del carbón nacionalizada en los Países Bajos, medidas tomadas unas veces por los gobiernos de izquierda, otras por los gobiernos de derecha o de "unión nacional", perseguían todas el mismo fin: asegurar a la industria de transformación precios de costo más bajos. Estas medidas fueron aceptadas casi unánimemente por el patronato. Si después tal o cual medida ha sido objeto de polémicas públicas por parte de la burguesía, la mayor parte de las veces esto se explica por divergencias de intereses entre ciertos sectores determinados, y no por una oposición de conjunto a la nacionalización como tal.

Otro ejemplo típico del mismo género es el de la fundación en Alemania, en julio de 1937, de los "Herman Goering Werke". Tenían como objeto la explotación de minas de hierro con mineral demasiado pobre para ser rentables. La explotación privada de estas minas habría exigido el aumento de los derechos de aduana sobre el mineral importado, lo que habría reducido las ganancias de las grandes industrias manufactureras.

Lo dicho anteriormente no significa en absoluto que las nacionalizaciones correspondan necesariamente sólo a los intereses de los sectores que fabrican productos acabados. Por el contrario, pueden constituir una verdadera *escuela de economía colectiva,* con la condición de que las indemnizaciones al capital sean reducidas o nulas; de que los representantes del capital privado sean apartados de su dirección; de que se asegure una participación obrera en la gestión o que se someta ésta a un control obrero democrático y que los sectores nacionalizados sean utilizados por un gobierno obrero con objeto de una planificación general, especialmente para alcanzar ciertos objetivos prioritarios sociales (por ejemplo, la medicina gratuita) o económicos (por ejemplo, el pleno empleo).

2. *Ayuda económica a empresas capitalistas en dificultades.* Este fenómeno aparece muchas veces acompañado de una reprivatización de las empresas nacionalizadas que no son ya rentables. En ambos casos se trata de una *nacionalización de las pérdidas,* acompañada de una *reprivatización de las ganancias.*

Así, después de la gran crisis bancaria de 1931, la república de Weimar adquirió el 90% de las acciones de *Dresdner* y del *Danatbank;* el 70% de

las del *Kommerz und Privatbank;* el 35% de las del *Deutsche Bank;* en 1937, todas estas acciones fueron cedidas de nuevo a los bancos privados, en el momento en que éstos realizan otra vez abundantes beneficios.*[51]

Asimismo, el régimen nazi cedió al sector privado sus participaciones en los *Vereinigte Stahlwerke,* diversos astilleros navales, sociedades de navegación como la *Hapag,* y reprivatizó sociedades municipales de gas y electricidad.[53]

3. *Entrega a los trusts del dominio público, o de empresas construidas con dinero público.* El caso más evidente ha sido el de las empresas construidas durante la segunda Guerra Mundial por el gobierno de Estados Unidos. El 77.4% del total de las nuevas instalaciones utilizables en tiempo de paz, con un valor de 11,500 millones de dólares, fueron dirigidas por los grandes trusts que tuvieron derecho prioritario de opción para su compra.[54] La mayor parte de estas instalaciones se vendieron, efectivamente, a los trusts en cuestión.

El caso de la fábrica siderúrgica de Geneva, cedida a la US Steel Corp., y el de las fábricas de caucho sintético, cedidas en su gran mayoría a los trusts de caucho (Goodyear, Goodrich, US Rubber, Firestone), y de petróleo (Esso Standard, Gulf Oil, Texas Cy., etc.) son también particularmente típicos. Algunas de estas fábricas se vendieron a fracciones de sus costos de construcción. Por ejemplo, la fábrica de butano de Kobuta (Pennsilvania) se construyó por 49 millones de dólares, y fue cedida a la Koppers Co. por 2 millones de dólares; la fábrica de butileno de Baton Rouge (Luisiana), que costó 25 millones de dólares, fue cedida a la Esso Standard por 15 millones de dólares, etc.[55]

En Gran Bretaña, las *agency factories* construidas durante la guerra conocieron el mismo destino. La Alemania nazi elaboró un sistema particularmente refinado para financiar la expansión de empresas consideradas como "indispensables a la defensa nacional" por fondos públicos o privados sin derecho de participación: el sistema de la *Gemeinschaftsfinanzierung* (financiación comunitaria).[56]

Dentro del mismo tipo de cosas, hay que señalar el caso de la industria nuclear en Estados Unidos. Desde el principio de las investigaciones nucleares gubernamentales, efectuadas exclusivamente a expensas del Tesoro público, alrededor de diez trusts se asociaron a los trabajos y pudieron así acumular considerables conocimientos, que les proporcionaron exorbitantes privilegios con relación a sus competidores. ¡Y todo ello gratuitamente! Se trataba de la EI du Pont de Nemours; de la Allied Chemical & Dye; de la Tennessee Eastman; de la Dow Chemicals; de la American Cyanamid; de la Monsanto Chemical; de la Kellex Corp; de la Westinghouse Electric; de la Carbide & Carbon; y de la General Electric (esta última dirigió durante años las fábricas de Handford).[57]

* El profesor Ritterhausen afirma que esta operación ha llevado el gobierno a liquidar las reservas de oro y divisas, provocando la inflación a largo plazo.[52]

En 1954 la ley sobre la energía nuclear transfirió en la práctica un sector del dominio público con un valor de 12,000 millones de dólares —todos los conocimientos tecnológicos y científicos en materia nuclear— a los trusts privados que podían negociarlo y capitalizarlo a su antojo:

"La comisión de energía atómica ha recibido instrucciones de contribuir en forma esencial a la adquisición de conocimientos nucleares por otros. Eufemismo aparte, esto significa que la mayor parte del verdadero trabajo de pionero en este sector se efectuará también a expensas del gobierno, mientras que la 'empresa privada', liberada de importantes riesgos y remunerada con amplios 'estimulantes', recibirá la mayor parte de los beneficios."[58]

Los mismos autores precisan, por lo demás, cómo funciona en la práctica este sistema. El material nuclear introducido en un reactor atómico privado continúa siendo propiedad de los Estados Unidos, lo mismo que el material que se extrae del reactor. La AEC "vende", pues, el "carburante nuclear" y "compra" las "cenizas" de plutonio.

"Ahora bien, así como la *Federal Power Commission* ha informado de ello al Congreso, el gobierno podría pagar más por las cenizas que lo que pide por el carburante. El gobierno podría de esta forma conceder subsidios a la industria de electricidad y a otras ramas, pagando sus gastos de operación. Además, no se ha previsto nada para recuperar los excesivos beneficios realizados durante estas operaciones."[59]

4. *Subsidios directos o indirectos concedidos a las empresas privadas.*

La lista de los subsidios directos e indirectos (desgravación y otras ventajas fiscales) concedidas por los gobiernos a las empresas privadas de los principales países capitalistas durante los últimos 30 años llenaría por sí sola un grueso volumen. Nos contentaremos con enumerar algunos de los ejemplos más típicos.

En los Estados Unidos, el gobierno concede subsidios permanentes a las líneas aéreas y marítimas, así como a la construcción naval. Según una declaración del Departamento de Correos, las rebajas postales concedidas a 5 grandes semanarios o revistas cuestan al gobierno, anualmente, 25 millones de dólares.[60] Entre 1950 y 1954, la amortización acelerada —basada en "certificados de necesidad para la defensa nacional"— permitió a la industria americana efectuar en condiciones de reducción masiva de impuestos inversiones por valor de 20,000 millones de dólares. El 90% de estas inversiones se efectuó en grandes empresas.[61] Así, pues, los beneficios suplementarios realizados por economía de impuestos se elevan a varios miles de millones de dólares.

Asimismo, la ley sobre el "agotamiento de las reservas naturales", que permite a las grandes sociedades petroleras retener una parte de sus ingresos con vistas a la búsqueda de nuevas fuentes de petróleo, ha incrementado los ingresos netos de estas sociedades —por economía de impuestos— en varios miles de millones de dólares. Esta ley les produce actualmente entre 700 y 750 millones de dólares al año.[62]

En cuanto a los suministros de guerra, se efectuaron con considerables márgenes de utilidad para los trusts. Durante la guerra de Corea, por ejemplo el *Detroit Ordnance Center* compró a la *Chrysler Corp.* mil generadores de cierto tipo al precio de 77.20 dólares cada uno, antes de comprarlos a la *Electric Auto-Lite,* que los había fabricado y vendido a la Chrysler por... ¡52 dólares cada uno! Bajo este extraño régimen de "libre competencia" la propia Electric Auto-Lite ¡se había negado a suministrarlos directamente al Estado por menos de 87 dólares cada uno.[63]

5. *La garantía explícita de la ganancia por el Estado.* Esta garantía tiene sobre todo una gran importancia en materia de suministros al Estado, de trabajos públicos y de reglamentación de los precios, que desempeña un papel creciente en la economía de la decadencia del capitalismo, caracterizada por un sector estatal en expansión y por la importancia creciente de la economía de armamentos.

Toda la recuperación económica de la Alemania nazi fue financiada por letras, *cuyo pago era garantizado por el Estado.* Esto significaba que todos los empresarios que trabajaran para la recuperación tenían garantizadas sus ganancias.[64] Cuando el Tercer Reich desarrolló la industria del caucho sintético, concluyó con las empresas interesadas *Wirtscharftlichkeitsgarantieverträge* (contratos que garantizaban la rentabilidad, es decir, la ganancia) por los que el Estado les garantizaba "sus costos, un volumen de ventas y un 'razonable' margen de utilidades (!)". La amortización constituyó una importante fracción de los costos. Se incluyeron también sumas para amortizar la inversión que representaban los créditos.[65]

Cuando fueron fundados los *Herman Goering Werke,* se vendieron a los bancos o a los "medios económicamente interesados" acciones por valor de 130 millones de R.M.; estas acciones reportaban un dividendo garantizado por el Estado.[66] Los diferentes decretos nazis que fijan los precios (especialmente la ordenanza de 26 de noviembre de 1936, la ordenanza del 21 de noviembre de 1938 sobre los encargos públicos y la del 4 de septiembre de 1939 sobre la economía en tiempo de guerra) preveían, explícita o implícitamente, una "ganancia razonable".[67]

En los Estados Unidos, desde hace 25 años, la industria del petróleo y la industria del azúcar tienen prácticamente asegurada una ganancia permanente, gracias a la política de restricción de la producción impuesta a instancias del Estado:

"Todos los meses, la oficina de Minas calcula la demanda probable y las comisiones reguladoras informan a los productores de petróleo de sus estados respectivos sobre la cantidad de petróleo bruto que pueden sacar de sus pozos. El objeto de esta combinación es garantizar que el petróleo extraído corresponda aproximadamente a la demanda americana de este producto, teniendo en cuenta las importaciones. El plan funciona con éxito desde hace dos decenios. La industria americana del azúcar aplica un plan bastante similar, aunque aquí el mecanismo funcione de distinta forma. Como la mayor parte de los proveedores de azúcar en bruto se en-

cuentran en el extranjero, el ajuste de la oferta y la demanda es realizado por el Ministerio de Agricultura, que ha recibido el poder de fijar las cuotas de importación de este producto."[68]

El objeto de esta política de restricción de la producción petrolera es, evidentemente, asegurar precios y ganancias "razonables" a los grandes trusts del petróleo.[69]

En todo lo que concierne la producción de armamentos o la producción por cuenta del gobierno, los Estados Unidos han concedido en múltiples ocasiones una "garantía de deudas privadas, de inversiones privadas, de ganancias sobre capitales privados y de contratos privados, sin una reducción equivalente de los precios para 'el público'. El efecto es la *socialización de los riesgos del capitalismo privado, sin una reducción correspondiente de sus ganancias*".[70]

La nueva legislación sobre la exportación de capitales privados prevé la garantía del Estado o de organismos para-estatales (administración de la ECA, de la MSA o de la FOA) para los capitales invertidos en el extranjero. Este sistema se aplicó especialmente para garantizar la compra del 50% de las acciones del trust del caucho alemán Phoenix Werke por el trust americano Firestone Co.* Cuando con ocasión del "auge de la guerra de Corea" se reintrodujo en los Estados Unidos el bloqueo de los precios, el 18 de febrero de 1952 la *Office of Price Stabilisation* estableció como regla que los precios bloqueados debían incluir un margen de utilidades del 10% sobre el capital neto, antes de los impuestos.

La *garantía del riesgo de exportación* constituye otra forma de la garantía estatal sobre los beneficios. A consecuencia de la exacerbada competencia, los grandes pedidos internacionales —sobre todo bienes de equipo, pero a menudo también bienes de consumo— casi siempre se hacen a crédito. La mayor parte de los gobiernos cubren la gran proporción de riesgos que la operación lleva implícita, y permiten seguros en el mismo sentido alrededor de instituciones paraestatales. Los *Wirtschaftsberichte* del *Rhein-Main-Bank*[71] dan el siguiente cuadro de la legislación vigente a este respecto en 4 países de Europa occidental:

—*Alemania federal:* seguro de créditos a tasas muy bajas: de 0.4% a 2.5%. Garantía de pérdidas hasta el 60-85%.

—*Francia:* seguro contra pérdidas, incluyendo las que proceden de "catástrofes" monetarias y políticas en el país importador, hasta el 80%; el seguro incluye el riesgo de "pérdidas de publicidad".

—*Gran Bretaña:* cobertura estatal de los riesgos hasta el 85-90%; primas de seguros del 0.25% al 0.50%. Los riesgos cubiertos incluyen aquí también los gastos publicitarios, los gastos de contacto, de desplazamiento, etc.

—*Países Bajos:* garantía por el Estado de los créditos a la exportación; cobertura del 75-90% de la pérdida eventual; el Estado garantiza además

* Un gran número de préstamos concedidos por el Banco Mundial de Reconstrucción y Desarrollo a empresas privadas fueron garantizados, en todo o en parte, por gobiernos o instituciones paraestatales.

al exportador la restitución del 50% de sus gastos de estudio, de contacto, de desplazamiento, de publicidad y de almacenamiento en país extranjero.

Fusión creciente entre el Estado y los monopolios

Así pues, el Estado se convierte cada vez más en un instrumento indispensable para los monopolios. Realizar la ganancia, y no la ganancia media, sino la sobreganancia a que consideran tener derecho, no puede ya depender únicamente del mecanismo de las "leyes económicas": la *política* económica del Estado debe, si llega el caso, hacer nulas esas mismas "leyes",* cuando su juego amenaza la ganancia de los monopolios. Esta cooperación íntima entre los monopolios y el Estado no es en absoluto el producto de una "sumisión" de la "economía al Estado". Por el contrario, expresa la sumisión estatal a aquéllos por la unión cada vez mayor entre el personal dirigente del Estado y los jefes de los grandes monopolios.

Esta fusión entre el Estado y los grandes monopolios ha alcanzado su punto culminante en los Estados Unidos. La mayor parte de los políticos que desde hace muchos años ocupan posiciones clave en la economía americana son grandes hombres de negocios.

He aquí los sucesivos dirigentes del Instituto de producción de guerra (WPB): Knudsen, del trust General Motors; Donald Nelson, del trust comercial Sears Roebuck; Charles A. Wilson, del trust General Electric. Entre los principales dirigentes de la ECA, Paul Hoffmann, fue un antiguo presidente del trust de automóviles Studebaker, y W. Averell Harrimann, uno de los mayores magnates de los ferrocarriles.

Edward R. Stettinius Jr., que fue administrador del préstamo-renta (predecesor del "Plan Marshall") antes de convertirse en secretario de Estado en 1945, era un antiguo vicepresidente del trust de acero United States Steel Corp. Robert A. Lovett, que al principio fue inspirador y brazo derecho del general Marshall como secretario de Estado, es un representante típico de Wall Street. En el intervalo entre dos nombramientos gubernamentales fue nombrado presidente de uno de los mayores trusts de ferrocarriles, la Union Pacific. Otro ministro de la administración de Truman, el de Finanzas, John W. Snyder, es también un típico representante de Wall Street; ha sido vicepresidente del First National Bank de Saint Louis. Su predecesor, el banquero Henry Morgenthau Jr., fue nombrado poco después presidente del Modern Industrial Bank. James Forrestal, que de 1941 a 1949 fue secretario de Marina, y después de Defensa, era un banquero, presidente de la poderosa empresa de inversiones Dillon, Read & Cy Louis A. Johnson, sucesor de Forrestal en el puesto de secretario de Defensa, fue presidente del trust de aviones Consolidated Vultee Aircraft,

* ¡Siempre sale a relucir el bloqueo de salarios en periodos de pleno empleo, nunca en periodos de crisis!

cuyos aparatos B36 y B45 se convirtieron en bases de la estrategia americana.[72] C. Wright Mills[73] analiza en los mismos términos a los jefes de la administración de Eisenhower.

En su libro *Tory M.P.*, Simon Haxey observa que, en la *Gran Bretaña,*[74] de los 415 diputados que apoyaron al gobierno "nacional" (conservador) antes de 1939, 181 ocupan 775 puestos de directores en sociedades por acciones. Lord Runciman, numerosas veces ministro entre 1908 y 1937, fue director de uno de los seis grandes bancos británicos, el Westminster Bank, del London Midland and Scottish Railway y de otros numerosos trusts. A la muerte de su padre le correspondió una herencia de dos mil millones de francos. El vizconde Horne, ministro del Trabajo, de Comercio y de Finanzas durante los años 1919 a 1922, fue director del Lloyd's Bank; Lord Stanley, que fue ministro hasta su muerte en 1938, fue director del Barclay's Bank; Sir John Anderson, ministro en el gabinete de guerra y en el gobierno Churchill de 1951, fue director del trust de municiones Vickers y del Midland Bank; Clement Davies, ministro de Aviación durante la última guerra, fue director del trust Lever Bros.; Harold MacMillan, ministro en numerosos gabinetes y posteriormente Primer Ministro conservador, fue director de un gran trust de ferrocarriles y es actualmente propietario de la gran editorial que lleva su nombre; los tres primeros ministros conservadores del periodo entre las dos guerras, Bonar Law, Baldwin y Neville Chamberlain, estaban ligados a la industria de acero y, especialmente, al trust Vickers. L.S. Amery, ministro en el gabinete Chamberlain, fue director del trust de municiones y armas Cammell Laird & Cy.

En diciembre de 1938 el gobierno británico designó un comité de 6 miembros para controlar la aplicación del programa de rearme. Se trataba de 6 dirigentes de monopolios, a saber:

—J. S. Addison, director del trust de textiles sintéticos Courtaulds;

—Sir George Beharell, director del trust de caucho Dunlop;

—P. F.B. Bennett, director del trust químico Imperial Chemical Industries;

—J. O. M. Clark, director del trust del hilo J. & P. Coats Ltd;

—Sir Geoffrey Clarke, director del trust marítimo P. & O. Steam Navigation;

—F. D'Arcy Cooper, director del trust Lever Bros. & Unilever.

En *Alemania,* según Neumann, entre los 173 jefes de los *Reichsgruppen, Transportgruppen, Wirtschaftsgruppen* e *Industriefachgruppen,* hubo trece representantes de instituciones públicas, 9 funcionarios, 93 grandes capitalistas y 56 personas cuyo origen no se conoce. El jefe de la *Reichsgruppe Industrie* fue Wilhelm Zangen, director general del trust de acero Mannesmannwerke y miembro del consejo de administración del trust de aparatos eléctricos AEG. El *Reichsverband* del carbón, instaurado el 20 de marzo de 1941, fue dirigido por algunos grandes monopolios: von Bohlen, Flick, Knepper, etc.[75] En 1943, cuando Speer organiza los *Hauptausschüsse*

("comités generales") para controlar toda la industria, la mayor parte de los dirigentes de estos organismos fueron dirigentes de los grandes trusts: sector de la construcción aérea: Frydag, representante del trust Henschel Flugzeugwerke; sector de construcción naval: Blohm, representante del trust Blohm & Voss; sector de blindados: Rohland, del trust del acero Vereinigte Stahlwerke; sector de equipo de aviones: Heyne, representante del trust AEG; sector de construcción mecánica: Mauterer, representante de los Herman Goering Werke; sector de guerra química: Ambros, representante del trust IG Farben; sector de aparatos militares y aparatos generales: Zangen, representante del trust Mannesmannwerke; sector óptico y mecánico de precisión: Küppenhender, del trust Zeiss; sector electrotécnico: Bauer, representante del trust Siemens.

En *Francia,* desde la disolución de los antiguos "comités" de organización de Vichy, el gobierno entregó todos los archivos de estos comités a las organizaciones patronales. En 1946 éstas crearon un "Centro de estudios administrativos y económicos" que "organizó", sobre todo, las elecciones. En 1951 se hizo circular por el Parlamento la lista de los 106 diputados que habían sido ayudados en su campaña electoral por la "calle de Penthièvre". "Los más conocidos representantes de las asociaciones profesionales se vanaglorian de obtener sin dificultad, a menudo con una simple entrevista (!), decisiones administrativas 'hechas a la medida' para la industria", etc.[76]

La participación directa de los grandes trusts en la política "al día" —fenómeno cuyos orígenes se encuentran a principios de este siglo, y en el caso de algunos grandes financieros incluso en el siglo anterior— ha sido codificada por numerosos grandes monopolios, tanto en Europa como en los Estados Unidos. El trust *Gulf Oil* declaró recientemente: "Gulf y todas las demás compañías americanas están metidas en la política hasta el cuello y tendremos que nadar en este medio, o nos ahogaremos todos."[77] El semanario de Hamburgo *Die Zeit* escribe en forma no menos sugestiva:

"Se muestra a los turistas el Parlamento de Bonn y se les dice: 'Aquí se hacen las leyes.' Se les muestra el Palacio Schaumburg y se les dice: 'He aquí la sede del canciller federal; desde aquí se gobierna el país.' Quizá se les muestre también, bordeando la calle de Coblenza, tal o cual gran edificio erigido por una poderosa asociación profesional. Pero es seguro que nadie les dice entonces: 'En estas casas y en otras (algunas de las cuales parecen poco impresionantes) tienen su sede las gentes que no hacen, desde luego, las leyes', pero que deben vigilar para que todo lo que se hace sea conforme a los deseos de sus proveedores de fondos."[78]

Se comprende que, en estas condiciones, la teoría del profesor Galbraith sobre el "poder compensador", según la cual se establece una especie de equilibrio entre el Estado y los sindicatos, por una parte, y las asociaciones profesionales patronales, por otra, sea completamente ilusoria. Este equilibrio existe... ¡para evitar que no se modifiquen de manera profunda las

condiciones dadas de propiedad y de poder! El resultado de este equilibrio es el *statu quo de la estructura monopolista*, ya que cada reforma arrancada por las organizaciones obreras es más o menos rápidamente neutralizada por las ventajas concedidas a sus adversarios de clase.

Los expertos —burgueses— más despiertos admiten esto sin dificultad. Así por ejemplo, Jacques Houssiaux:

"Los ejemplos contemporáneos muestran que los poderes compensadores son en realidad incapaces de restringir el poder monopolista de las grandes empresas. Algunas medidas constituyen una simple transferencia de autoridad... Otras crean nuevas instituciones competidoras de la gran empresa, pero cuya naturaleza es semejante... Y otras, en fin, conducen a una *rápida ósmosis de poderes entre las grandes empresas y las instituciones encargadas de controlarlas*: la experiencia de los comités de organización posteriores a 1940 así lo recuerda. El alcance de las medidas anticapitalistas puede, pues, ser legítimamente puesto en tela de juicio."[79]

Y los profesores Adams y Gray han precisado en forma todavía más tajante la naturaleza de esta "ósmosis":

"En el mejor de los casos, el poder de compensación es más bien un suplemento que un sucedáneo de la competencia, no puede sobrevivir mucho tiempo en ausencia de la competencia, y su funcionamiento no ofrece a la política de los poderes públicos una línea de conducta administrativamente eficaz y clara. Además, el poder de compensación está frecuentemente minado por la integración vertical, la connivencia y el control financiero en el nivel más alto. La tesis según la cual pueden remediarse estas deficiencias gracias a la intervención del gobierno en favor de la parte más débil es bastante utópica. En efecto, parte de una hipótesis insostenible: de que el gobierno es un organismo autónomo, monolítico, un organismo que se basta a sí mismo —en otras palabras, la hipótesis de que el poder político neutraliza siempre al poder económico interveniendo en favor de los más débiles. Desgraciadamente, esto no es más que un piadoso deseo. Porque la experiencia enseña que los grupos de interés económico son actualmente, en una amplia medida, unidades políticas que hacen progresar sus reivindicaciones en el seno y por intermedio de instituciones gubernamentales. *La experiencia indica que, muy frecuentemente, el poder económico atrae e incluso exige el apoyo del poder político...*"[80]

C. Wright Mills ha demostrado magistralmente en *The Power Elite* que en los Estados Unidos de hoy es necesario reemplazar las palabras "muy frecuentemente" por la palabra "siempre". Por lo demás, los profesores Adams y Gray explican por qué es así:

"Para lograr sus metas, los que intentan consolidar el poder económico deben controlar la opinión pública y los instrumentos de comunicación social y de gobierno. Tales controles son tan esenciales para el establecimiento y el mantenimiento del monopolio como para el control del mercado. He ahí el peligro final del poder monopolista ilimitado: la perspec-

tiva de que en definitiva, podría dominar toda la sociedad y suprimir toda libertad."[81]

La autofinanciación

El poder del capital financiero se originó por una parte, en la concentración de los capitales industriales y bancarios y, por otra, en el aumento de la dimensión media de las grandes empresas. La gran industria dependía cada vez más de créditos bancarios. Esta dependencia implicaba la penetración de los representantes del capital bancario en la gran industria.

El desarrollo monopolista y su apogeo en la época de decadencia del capitalismo, su fusión creciente con el aparato del Estado, modifican las condiciones del reino del capital financiero.

En los países capitalistas atrasados y en algunos de los viejos países capitalistas (Bélgica, Suiza y, en cierta medida, Francia), el capital financiero continúa fundándose en la posición dominante de un pequeño número de bancos y de grupos financieros sobre el conjunto de la industria y de la economía nacional. Por el contrario, en algunos grandes países capitalistas avanzados (Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania occidental, Italia) la situación se caracteriza más bien por la interpenetración del capital industrial y financiero: algunos grandes trusts dominan sectores enteros de la industria, incluyendo los bancos que controlan, y algunos bancos ocupan posiciones clave en la economía nacional.

Esta transformación de la naturaleza del capitalismo monopolista es el producto directo de dos fenómenos fundamentales de la época de decadencia del capitalismo: la capitalización de las sobreganancias y la carencia relativa de nuevos campos de inversión para estos excedentes de capitales. La autofinanciación aparece después de la primera Guerra Mundial, que había provocado un alza récord de ganancias no distribuidas (4,300 millones de dólares en 1919 para los EUA, suma que ya no se volverá a alcanzar hasta la segunda Guerra Mundial).[82] Los trusts no sufren ya penuria, sino, por el contrario, experimentan una plétora de capitales. Cada vez es menos necesario recurrir a adelantos bancarios.[83] Ya no pueden, pues, ser controlados por los bancos que les conceden crédito de inversión. Constituyen ahora sus propios bancos para que sus excedentes disponibles "produzcan". Todos los fondos necesarios para la amortización de su capital fijo y a su renovación técnica, así como a la expansión de su aparato de producción, son reunidos de antemano y colocados en seguras reservas. Se llama autofinanciación al financiamiento de la expansión del capital de las grandes empresas no por el crédito privado o público (mercado de capitales), sino por esos fondos de reserva de los grandes trusts.

La práctica de la autofinanciación que en las grandes sociedades por acciones comienza durante la primera Guerra Mundial y se extiende cada vez más a partir de 1920, viene acompañada de varios fenómenos de la

mayor importancia para el estudio de la evolución del capitalismo en nuestra época.

La mayor parte de los grandes monopolios siguen una política de limitación voluntaria de las *ganancias distribuidas;* la mayoría de las ganancias se colocan en los fondos de reserva para extender la capacidad productiva, o se transforman en capital. En el Japón, 85 grandes sociedades, con un capital de cerca de 5,000 millones de yens, distribuyeron, en 1940-42, 611 millones en dividendos y apartaron 623 millones como reservas. Esta política se ve favorecida por la legislación de numerosos Estados, que exoneran parcialmente de impuestos las ganancias no distribuidas.

Semejantes prácticas lesionan en cierta medida a los accionistas pequeños y medios, que deben vivir del ingreso corriente de sus acciones (rentistas, etc.). Para los grandes accionistas y los jefes de los monopolios que, al lado de sus dividendos, se conceden abundantes regalías, cuotas, retribuciones de administrador y de director, gastos generales y gastos de representación, etc., esta política representa una ganancia en todos los campos. Aumenta ante todo el volumen de capitales que dirigen, la amplitud y las posibilidades de explotación de esos capitales. Sólo significa, pues, una etapa más bacia la centralización del capital. La propiedad y los ingresos de un gran número de capitalistas pequeños y medios se subordinan al control de algunos grandes capitalistas y se ponen a su libre disposición:

"Los grandes accionistas pueden tener interés en dejar su parte de las ganancias en el negocio, en vez de percibir importantes dividendos que se verían afectados por un impuesto proporcional y [o] el impuesto progresivo sobre la renta. Ahora bien, entre los accionistas, son los únicos que pueden ejercer una influencia real sobre la fijación de dividendos y, durante los últimos 40 años, el desarrollo del sistema fiscal pudo incitar a algunos a ejercer esta influencia para mantener los dividendos a un nivel moderado."[84]

En la práctica, la autofinanciación funciona por la importancia creciente de las *reservas de capitales* de los trusts, ya sea en forma de capitales-dinero, o bien en forma de nuevo equipo o de stocks adquiridos y no llevados a los balances. Estas reservas se transforman oficialmente en capital cuando se decide un aumento de éste, muchas veces por la distribución de acciones gratuitas a los antiguos accionistas.

Para determinar el enriquecimiento de los trusts en la época de la autofinanciación, es, pues, más importante seguir la evolución de sus capitales, de sus haberes reales (*assets*), que la de sus ganancias distribuidas. Solamente de esta manera podemos hacernos una idea de las exorbitantes sobreganancias realizadas. Así, por ejemplo, en Alemania, después de la fijación del límite de dividendos en el 6% (ley de junio de 1941) y gracias a las reservas acumuladas desde 1933, 1,466 compañías aumentaron sus capitales totales por distribución de acciones gratuitas, de 8 a 12,500 millones de RM.[85] La evolución de los haberes del mayor trust alemán, la IG Farben, es todavía más significativa:

	Capital nominal	*Haberes totales* (en millones de RM)	*Participación en otras sociedades*	*Ganancias (incluyendo reservas admitidas)*
1933	680	1,458	289	310
1938	680	1,624	310	347
1940	733	1,923	400	390
1941	760	2,332	691	483
1r. semestre 1942	900	2,632	720	517
2o. semestre 1942	1,360			

Durante la reforma monetaria de 1948, 10 RM se cambiaban en Alemania contra 1 DM. Pero las empresas tuvieron el derecho de calcular libremente su nuevo capital. La mayor parte de las sociedades anónimas transformaron su capital sobre la base de RM = 1 DM. Estas empresas capitalizaron así las enormes reservas constituidas gracias a las sobreganancias obtenidas por el almacenaje de productos, fabricados a cambio de RM sin valores pagados a los asalariados, pero vendidos solamente después de la reforma monetaria.*

El total de estas sobreganancias, así como de las ganancias obtenidas de una política "liberal" de precios admitida por el gobierno al realizarse la reforma monetaria, resulta particularmente escandaloso en un caso como el de la IG Farben. Este trust tenía un capital de 1,400 millones de RM; más de la mitad de sus bienes fijos se encontraban en Alemania oriental; todos esos bienes sólo se recordaron en el nuevo balance por un DM simbólico. Y, sin embargo, la capitalización de las excepcionales sobreganancias ¡permitió mantener en su valor el capital nominal del trust!

Algunos trusts de la industria pesada volvieron a calcular su capital sustituyendo incluso 1 RM por 2 DM y más; Klöckner y Mannesmann aplicaron, por ejemplo, la relación 1 : 2, y Harpener Bergbau incluso la relación 1:3.7. Mientras que un jubilado o un suscriptor de seguro recibe 100 DM por un título de 1,000 RM constituido gracias a su ahorro, un accionista de la Harpener recibe 3,700 DM por acciones que valían antes 1,000 RM. ¡He aquí la "igualdad de posibilidades" creada por la "libre empresa"!...

El enriquecimiento de los trusts americanos se manifiesta también, ante todo, en el incremento de sus haberes que se deduce del siguiente cuadro

* Estas cifras deben ser comparadas con las de la revalorización de los capitales nominales que tuvo lugar después de la estabilización del RM en 1923-24, en el momento en que se produjo una verdadera pérdida de substancia a consecuencia de la guerra. Noventa y nueve grandes sociedades habían revalorizado en septiembre de 1924 sus balances, cuyo volumen pasaba a 560 millones de RM frente a los 650 millones de 1913.

(sin embargo, es preciso tener en cuenta que, en poder de compra, un dólar de 1958 sólo vale 0.5 dólar de 1935):

	(en millones de dólares)		
	1935	*1945*	*1958*
Sociedades industriales			
Standard Oil of New Jersey	1,894.9	2,531.8	7,830.2
General Motors	1,491.9	1,813.9	7,498
US Steel Corp.	1,822.4	1,890.8	4,372.8
Ford Motor Cy.	681.6	815.5	3,347.6
Gulf Oil Corp.	430.2	652.8	3,240.6
Pennsylvania RR	2,863	2,224	2,991
du Pont de Nemours	581.1	1,025.5	2,755.6
Texas Corp.	437.8	833.5	2,729.1
New York Central RR	2,356	1,735	2,625.9
Standard Oil (Indiana)	693.5	946.1	2,535
Sociedades financieras			
Metropolitan Life Ins. Cy.	4,325	7,562	15,536.1
Prudencial Life Ins. Cy.	3,129	6,356	13,919.1
Bank of America	1,277	5,626	10,639.1
Equitable Life Ins. Cy.	1,816	3,849	8,875.7
Chase Manhattan Bank	2,898	7,452	7,809.8
First National City Bank N.Y.	1,881	5,434	7,802.6
New York Life Ins.	2,244	3,814	6,424.8
John Hancock Mutual Ins.	931	1,838	5,163.3
Northwestern Mutual Ins.	1,072	1,878	3,727.5
Manufacturer Trust Cy.	673	2,693	3,348.2

Las 56 sociedades norteamericanas que en 1948 poseían haberes de mil millones de dólares o más, disponían de activos que se elevaban en total a 129,200 millones de dólares, es decir, más que todas las 225,000 empresas de la industria manufacturera de los Estados Unidos. Estos activos representaron en ese momento un valor de 45 billones 237 mil millones de francos franceses, *es decir, ¡más del doble de la fortuna total de 45 millones de franceses!** En 1958, las 50 sociedades norteamericanas que poseían los haberes más elevados —que se escalonaban entre 17,700 millones de dólares para American Telegraph & Telephone Cy y 1 billón 527 mil millones de dólares para el Crocker-Anglo National Bank— dispusieron en total de un activo de 206,300 millones de dólares, es decir, actualmente, más de 93 billones de antiguos francos franceses.

* En 1950, el señor René Pupin calculó que esta fortuna se elevaba a 19 billones 600 mil millones de francos franceses.[86]

Numerosos hechos confirman la *interpretación actual de los grandes trusts y de los bancos en los principales países capitalistas. En los Estados Unidos,* los presidentes de grandes bancos continúan formando parte de los consejos de administración de los grandes trusts monopolistas. Así, Alexander C. Nagle, hasta hace poco presidente del First National Bank de Nueva York, forma parte del consejo de administración de la US Steel Corp., del New York Central Railroad y de la Prudential Ins. Cy. (todas ellas controladas por el grupo Morgan). En cambio, Alfred P. Sloan Jr., presidente del consejo de administración de la General Motors (grupo du Pont), forma parte del consejo de administración del banco J.P. Morgan & Cy; Richard K. Mellon, del grupo que controla la Aluminium Cy of America, es presidente del consejo de administración de la Mellon National Bank of Trust Cy., etc.

En *Gran Bretaña,* D.J. Roberts, Lord Glenconner y el vizconde Chandos representan, respectivamente, al National Provincial Bank, al Hambros Bank y la Alliance Assurance Ltd. en el consejo de administración del mayor trust británico, el Imperial Chemical Industries. El vicepresidente del ICI, S.P. Chambers, es miembro del consejo de administración de la National Provincial Bank, y el presidente del consejo de administración del ICI, Sir Alexander Fleck, es también miembro del consejo de administración del Midland Bank. Si los grandes trusts como Vickers, British Petroleum, Cunard Lines, tienen sus representantes en los consejos de administración de numerosos bancos, los 5 grandes bancos están a su vez representados en los consejos de administración de unos treinta de los mayores trusts británicos.

En *Alemania occidental,* Hermann Abs, presidente del consejo de administración del Deutsche Bank, forma parte del consejo de administración de unas treinta grandes sociedades industriales, de las que ha presidido varios consejos (especialmente la Badische Anilin, la Vereinigte Glanzstoff, la Dortmund (Hörder Hütten Union y la Daimler-Benz). Karl Goetz, presidente del consejo de administración del Dresdner Bank, ha formado parte también del consejo de administración de la Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG, de Degussa, de Agfa, de Dynamit AG, de los Adlerwerke, etc. En cambio, en el consejo de administración de la Dresdner Bank, vemos formar parte a representantes de Blohm & Voss (astilleros navales), AEG (trust de construcción eléctrica), Dortmund Hörder Union (siderurgia), Brown-Boveri (construcción eléctrica), Klöckner-Humboldt-Deutz (construcción mecánica), Robert Bosch (construcción eléctrica y mecánica), Farbwerke Hoechst (química), etc.

La creciente importancia de la autofinanciación se manifiesta con mayor claridad en el papel más reducido que desempeña el crédito de inversiones o el llamado al mercado de capitales. En la *Alemania nazi,* el volumen de ganancias no distribuidas aumentó de 175 millones de RM en 1933 a 1,200 millones en 1935 y 3,420 millones en 1938, para las sociedades por acciones, a lo que todavía hay que añadir 1,000 millones de

RM de reservas para las demás sociedades. Las ganancias distribuidas en forma de dividendos sólo se elevan a 1,200 millones de RM.[87] Después de la reforma monetaria de 1948, la autofinanciación que en el periodo 1926-28 sólo cubrió el 17% de las inversiones industriales,[88] pasó al 39.7% en 1948-49, 54.5% en 1950, 63.9% en 1953, 64.9% en 1955 y 66.1% en 1957.[89]

En *Gran Bretaña,* durante 1952, las ganancias no distribuidas de las sociedades se elevaron a 1,045 millones de libras esterlinas, mientras que la inversión fija de sociedades sólo alcanzó 631 millones de libras.[90] En los años siguientes, las ganancias no distribuidas continuarán rebasando regularmente la suma de las inversiones fijas e incluso el conjunto de las inversiones netas.[91]

En los *Estados Unidos:*

"En noviembre de 1953 los economistas del *National City Bank* publicaron un excelente estudio resumiendo las fuentes y la utilización del capital... Calcularon que, entre 1946 y 1953, se gastó en los Estados Unidos como inversión de capitales (productivos) una suma de 150,000 millones de dólares, empleados en la modernización y la ampliación de las empresas y del equipo... El 64% de esos 150,000 millones procedía de 'fuentes internas' (ganancias no distribuidas y reservas)."[92]

Estudiando la evolución de la autofinanciación en los Estados Unidos, un autor observa:

"Desde 1939 las ganancias reales no distribuidas han constituido una fuente de financiación mucho más importante que los aportes del mercado de capitales. A partir de esta fecha, la autofinanciación ha suministrado siempre más de la mitad del total de los fondos así considerados y, durante el periodo 1948-50, más del 60%; el máximo fue del 90%, en 1943... Por consiguiente, la estructura del financiamiento en esta posguerra parece diferente a lo que fue en la primera (posguerra)."[93]

En *Francia,* Maurice Malissen[94] observa que al acabar la segunda Guerra Mundial, la autofinanciación se volvió más importante que el aporte de capitales externos en la financiación de las empresas, y que ha sobrepasado en general el 50% de la inversión neta de éstas.

El papel más reducido del capital bancario se muestra también en la enorme acumulación de depósitos de haberes en las compañías de seguros. En numerosos países, esta acumulación sobrepasa la de los depósitos en banco. Las compañías de seguros poseen así una considerable parte de los capitales disponibles; acumulan importantes participaciones y, al mismo tiempo, están entre los principales compradores de fondos del Estado. El incremento de la riqueza de las compañías de seguros y su progreso con relación a los bancos es en sí mismo un indicio del envejecimiento del régimen capitalista, en el cual la mayor preocupación es ahora la de la seguridad, es decir, la de la conservación y ya no la de la expansión.

En los *Estados Unidos,* la mayor compañía de seguros, la Metropolitan Life Ins. Cy., poseía en 1958 haberes de 15,500 millones de dólares. En

1954, 584 compañías de seguros poseían en conjunto 80,000 millones de dólares. El enriquecimiento de las compañías de seguros es un fenómeno relativamente reciente: en los Estados Unidos, de 1932 a 1958, sus haberes se han cuadruplicado.

En *Francia,* desde 1932, los 90 administradores de las compañías de seguros ocupaban al mismo tiempo los siguientes puestos:

7 regentes de la Banque de France;
227 administradores de otras compañías de seguros;
180 administradores de bancos;
54 administradores de ferrocarriles;
257 administradores de sociedades industriales y comerciales.[95]

En *Gran Bretaña,* en vísperas de la segunda Guerra Mundial, las compañías de seguros ofrecían anualmente de 50 a 60 millones de libras en el mercado de capitales, es decir, el 35% del total.[96]

Si en 1850 los bancos norteamericanos reunían el 82% de los haberes de todas las sociedades financieras del país, y en 1900 el 67.7%, este porcentaje ha descendido al 52.7% en 1949, al mismo tiempo que el de las compañías de seguros y de los fondos de pensión pasaba del 8% en 1850 al 12.3% en 1900 y al 27.7% en 1949.[97]

Por lo demás, este fenómeno, lo mismo que el de la creciente importancia del *ahorro institucional* (fondos de seguro social paraestatales, etc.), es una consecuencia de la autofinanciación (así como de cierta evolución comercial) más bien que su causa. Esto se debe a que el mercado de los capitales no tiene ya la importancia de antaño, a que otras formas de ahorro son preferidas por los pequeños rentistas, etc. La importancia del crédito inmobiliario ha aumentado también grandemente.

La sobrecapitalización

Las modificaciones de la estructura y del funcionamiento del capitalismo de los monopolios, que resultan de la práctica de la autofinanciación, son todavía más vastas que lo que hasta ahora hemos venido indicando. La autofinanciación modifica, en efecto, el sistema de *precios y ganancias de monopolio* y produce así los fenómenos de la sobrecapitalización.

La autofinanciación es el producto de las sobreganancias de monopolio que no encuentran ya nuevos campos de inversiones. Cuanto más se restringe relativamente el mercado, incluso si se aumenta el volumen de capital fijo, más aumenta el peligro de que la explotación del capital no pueda ya efectuarse sin trabas durante un cierto periodo. Cuanto más difícil resulta la explotación de la enorme masa de capital acumulado, con más ahinco buscan los monopolios garantizar sus sobreganancias, incrementando el margen de las ganancias *inmediatamente realizables.* Estas ganancias se incluyen en los precios de costo y, en la medida en que se trata de un mercado monopolizado, son a la vez previstas y garantizadas de antemano:

"La ganancia no es ya aleatoria; se hace tan previsible como cualquier elemento del precio de costo. El riesgo desaparece completamente, lo cual prueba que no constituye nunca el origen de la ganancia. La ganancia no es ya residual; a partir de ahora, entra en la fijación previa de los precios de venta, como el salario o el interés."[98]

Pero, en la época de la autofinanciación, la ganancia de monopolio es mucho menos el ingreso de los accionistas que las reservas de futuras inversiones de los grandes trusts. En otros términos: *Los precios de monopolio se fijan de tal suerte que aseguren de antemano la expansión constante de la empresa, de su capital y de su capacidad productiva.* Lo irónico de tal evolución es que esta garantía de futura expansión no se debe tanto a las necesidades de la competencia como a la limitación del campo de nuevas inversiones de los capitales.

Así se desarrolla la llamada práctica de "inversión por los precios" (*Preisfinanzierung*). Discutiendo la forma en que el sistema funciona en la Alemania nazi, Lurie observa:

"Los precios se fijan para incluir, además de los costos y una ganancia razonable, una carga de amortización que no sólo debe permitir el reemplazo del equipo en cuestión, sino que también debe asegurar la expansión de la capacidad. El valor de la inversión original se recupera así a un ritmo acelerado, seguido por una acumulación de reservas suplementarias que pueden emplearse para futuras inversiones... Esta técnica se llama "financiación por los precios"... Implica necesariamente la existencia de ciertas clases de elementos monopolistas. Los precios continúan formalmente basados en los costos. Pero su verdadera situación es la de precios de monopolio, calculados en forma *que produzcan ingresos de autofinanciación disfrazados de costos.*"[99]

El autor presenta algunos ejemplos de cálculos de precios de esta clase. La *Vereinigte Aluminiumwerke AG,* que controla el 70% de la producción alemana de aluminio, en su informe para el ejercicio 1937 declara francamente que "la amortización y otros capítulos de reservas se elevan a 204 RM por tonelada de aluminio, cuyo precio es de 1,330 RM. Después de la financiación del programa de expansión previsto [en efecto, ¡qué "amortización" más extraña!], una parte de esos capítulos podría utilizarse para reducir el precio del metal", añade el informe.

El mismo año, el informe del trust de armamentos Rheinmetall-Borsig indica que el gobierno aprueba la práctica de las ganancias no distribuidas, "en vista de las grandes necesidades de autofinanciación de la compañía y la incertidumbre respecto a las perspectivas a largo plazo de esas inversiones".[100]

Y lo mismo ocurre en los Estados Unidos. Ante el *Flanders Committee* del Senado, que en diciembre de 1948 dirigió una encuesta sobre el nivel de utilidades de las sociedades, los representantes de los sindicatos acusaron explícitamente a los trusts de haber aumentado los precios no para hacer frente a costos más elevados, sino, exclusivamente, para conseguir los fon-

dos de su propia expansión. Los representantes de los trusts no creyeron necesario negar la evidencia, contentándose con afirmar que esta expansión se realizaba... ¡en interés del público! (declaraciones de los representantes de la Standard Oil of New Jersey, General Motors, General Foods, General Electric, etc.).[101]

Ya antes de la guerra, un economista había caracterizado de esta forma la política de precios del trust *General Motors:*

"Después de la depresión de 1921, General Motors ha adoptado una *política de precios determinada por una política de inversiones.* Partiendo de la idea de que mientras el ingreso esperado de la venta del producto suplementario a los precios previstos sea más elevado que el costo en que se cifra el nuevo capital, la expansión es deseable, la compañía predijo las tendencias del mercado, los costos en capitales que implican la expansión y las cargas [fijas] de empleo del equipo... Calculando la fracción de capacidad que quedará sin emplear debido a las fluctuaciones de las ventas, y aplicando el factor de carga [fija] para definir a la vez su política de precios y su política de inversiones, *armoniza estas fluctuaciones con la estabilidad de sus precios y de su tasa de inversiones...*"[102]

Desde entonces la política de *General Motors* no ha cambiado:

"La forma en que General Motors aborda el problema de los precios, declara M. Coyle, depende de una manera de calcular los costos por unidad, partiendo de un volumen tipo, o volumen medio, de capacidad empleada, que tiene en cuenta la *capacidad total de la empresa y el potencial del mercado a largo plazo.*" De la política tradicional de precios de la GM he aquí un excelente resumen, aunque sea breve. La General Motors elige primero (!) una tasa de ganancia razonable que espera obtener por *su capital invertido durante un cierto número de años, buenos y malos;* inmediatamente, establece un "volumen standard" (de producción) que espera realizar durante este mismo periodo. Y, a continuación, llega a un precio —precio standard— que permitirá realizar esta ganancia sobre la base de ese volumen de ventas. Así, pues, ese precio es una *cifra fija,* en la medida en que incluye cargas fijas —los gastos de equipo, los gastos generales, de amortización, de seguros, etc.[103]

Es preciso observar que este precio implica también la *eliminación del riesgo de crisis económicas,* como lo han admitido francamente otras sociedades monopolistas.[104]

Las sobreganancias así realizadas son tan elevadas que los trusts prefieren no confesar el importe total de sus reservas, a fin de no provocar la indignación en el público... y de disminuir los impuestos que hay que pagar. Así se desarrolla la práctica de las reservas ocultas (*hidden reserves*) que explican las asombrosas revalorizaciones del capital nominal que hemos expuesto en el caso de Alemania. Los balances publicados son cada vez menos el reflejo de la situación *real* de los trusts; se convierten más bien en instrumentos para *ocultar* esta situación. Las técnicas utilizadas para escamotear las reservas ocultas de los balances son las siguientes:

1. Fondo de depreciación excesivo: en principio, el fondo de depreciación o de amortización debería reconstituir el capital fijo utilizado en su valor inicial. Si una máquina de un valor de 10 millones de francos se utiliza durante 10 años, y si el precio de la máquina no ha aumentando mientras tanto, es preciso separar un millón anual para amortizar su valor. Separando 2 millones por año, se constituye un "fondo de amortización" que, al cabo de esos diez años, permite en realidad doblar el capital fijo, comprar 2 máquinas en lugar de una.*

2. Disminuir el valor calculado de los stocks de la empresa. En el activo del balance se inscriben los stocks de todas clases que posea la sociedad. Si al enunciar futuros movimientos de precios inciertos aprecia esos stocks en la mitad de su valor real, sin perjuicio de venderlos después a ese valor, posee una reserva escondida de plusvalía que podrá capitalizar.

3. Disfrazar la adquisición de nuevas instalaciones y equipos bajo la forma de gastos de operación. Entre los gastos corrientes se inscriben los gastos de compra de materias primas, de energía eléctrica, etc., cubiertos por la venta de las mercancías. Si la compra de nuevas máquinas ha tenido lugar mientras el contravalor de los *operating costs* normalmente se supone que ha desaparecido durante la producción (capital circulante), la sociedad ha aumentado su capital fijo sin que eso aparezca en el balance:

"Ciertos gastos de reemplazo, confundidos con la amortización o incluso sirviendo para una nueva inversión, pueden pasarse a los gastos de mantenimiento. Evidentemente, la ganancia neta se encuentra ahí minimizada, incluyéndose así una autofinanciación neta en reservas ocultas; pero el observador exterior carece de medios suficientes para darse cuenta de ello."[106]**

Mas el conjunto de estas prácticas lleva a una paradoja. A través de la autofinanciación, las sobreganancias condicionadas por una limitación relativa de la producción llevan a un incremento de la capacidad producti-

* "Si se admite que una tasa de amortización del 10% corresponde a la depreciación real de toda inversión fija *(Sachanlagen)*, las 30 compañías que hemos examinado han rebasado hasta 1953 en 431 millones de DM la amortización que se volvió indispensable por esta depreciación. Al menos, se han creado "reservas ocultas" para esta suma; es además imposible establecer cuántas inversiones se han cubierto simplemente por los gastos de funcionamiento corrientes ."[105]

** Es preciso tener en cuenta este fenómeno para analizar críticamente las estadísticas que indican un ascenso de la tasa media de ganancia desde la segunda Guerra Mundial. Las cifras de ganancias confesadas son subevaluadas; pero las cifras de capitales (o de medios propios) que sirven para el cálculo de la tasa de ganancia son infinitamente más subevaluadas. Sin un verdadero registro contable bajo control sindical, es indudable que será imposible calcular la riqueza real de las compañías monopolistas y, partiendo de ahí, establecer si su tasa de ganancia es o no inferior a la de los años anteriores a la primera Guerra Mundial. La ley de la baja tendencial de la tasa media de ganancia continúa manifestándose abiertamente, ya que la tasa media de ganancia es más baja en los países más evolucionados industrialmente que en los que lo son menos.

va! He ahí la contradicción fundamental de la época de la decadencia capitalista, la *contradicción de la sobrecapitalización.* La sobrecapitalización se expresa, por una parte, en la existencia de un volumen de capital-dinero que no encuentra ya campos de inversión. Este fenómeno fue particularmente sensible en Alemania en vísperas de la segunda Guerra Mundial, después de 7 años de prodigiosas sobreganancias.[107] Lo mismo ocurre hoy en los Estados Unidos y en Suiza. Según el banquero americano Warburg, a principio de los años 50 había anualmente 7,000 millones de dólares de *hot money* con los que los capitalistas americanos no sabían qué hacer. Incluso en un país tan insuficientemente industrializado como Italia, sólo en el año 1958 la acumulación de capitales rebasó las inversiones en unos 300,000 millones de liras (declaración del ministro Tambroni en el Congreso democráta-cristiano de Florencia en 1959).

Por otro lado, la sobrecapitalización se expresa sobre todo por el subempleo crónico de la capacidad productiva existente. Entre 1920 y 1940 la media del potencial anualmente utilizado en la industria americana del acero alcanzaba al 59.2% del potencial total.[108] Durante los años de "boom" 1925-29, para el conjunto de la industria manufacturera de los Estados Unidos, la capacidad productiva no utilizada se calculó en un 20%. En 1947 alcanzaría de nuevo el mismo porcentaje, para elevarse al 25% en el verano de 1954.[109] El semanario *US News & World Report*[110] publicó en 1955 y 1956 dos cuadros sobre el empleo de la capacidad productiva en determinados sectores industriales, *en pleno periodo de boom*:*

	Principios de 1955	*Primavera de 1956*
Industria automotriz trabaja al	72% de capacidad	72%
Industria siderúrgica	85%	
Industria del algodón	70%	
Industria de la televisión	76%	60%
Industria de los refrigeradores	46%	
Industria de las aspiradoras	55%	
Industria del mueble	89%	95%

* He aquí un apropiado comentario de A.M. Raskin en el *New York Times* en medio del nuevo "boom":

"Quizá la causa más inquietante del aumento de las huelgas [el autor escribía en vísperas de la gran huelga del acero] es la fantástica productividad de nuestra máquina industrial y nuestra incapacidad de encontrar mercados, aquí y en el extranjero, para todo lo que podemos producir. Nuestras acerías pueden cubrir en 9 o 10 meses todas nuestras necesidades domésticas o de exportación. Disponemos incluso de una capacidad excedentaria para la producción de automóviles, de lavadoras, de refrigeradores, de bombillas, de aparatos de televisión, de barcos, de vagones de ferrocarril y de otros mil (!) productos para los que hay necesidad en un mundo subdesarrollado, pero para los que hay muy pocos compradores."[111]

La creciente importancia de la economía de armamentos y de guerra

El capitalismo en decadencia es incapaz de explotar "normalmente" el conjunto de los enormes volúmenes de capitales que ha acumulado. Pero el capitalismo no puede existir y crecer sin esta explotación, sin una expansión constante de su base. A medida que se precisa esta crisis de estructura, la clase capitalista y, ante todo, las capas que dirigen los monopolios, buscan en forma cada vez más sistemática *mercados de reemplazo,* que puedan asegurar semejante expansión. La economía de armamentos, la economía de guerra, representan los mercados de reemplazo esenciales que el sistema de producción capitalista ha encontrado en su época de decadencia.

La ausencia de nuevos mercados, las prácticas monopolistas de los grandes trusts que implican una tendencia a la limitación de la producción, la ausencia de nuevos campos de inversión para los capitales "disponibles", son factores que crean en los grandes países imperialistas un retraso en el desarrollo industrial global y un excedente de capitales. Después del desarrollo mundial de los ferrocarriles, la industria del acero se encontró sin un gran mercado nuevo que explotar. Durante los años que precedieron a la primera Guerra Mundial la política de armamentos constituyó un factor decisivo del desarrollo de la industria siderúrgica, especialmente en Francia y Alemania. En ocasiones, como en el caso de Rusia y Japón, otros pedidos del Estado desempeñaban fundamentalmente el mismo papel. Acabada la primera Guerra Mundial, la producción de automóviles rellenó en parte ese vacío. Pero la crisis económica de 1929-32 sólo fue definitivamente superada en la industria pesada por el rearme de Alemania, que provocó a su vez un rearme internacional. Igual ocurrió en la industria norteamericana, donde sólo el rearme acelerado que se llevó a cabo después de 1940 consiguió eliminar el estancamiento a nivel de subempleo de la industria pesada.

El mercado de sustitución es, esencialmente, un nuevo poder de compra creado por el Estado para la compra de productos de la industria pesada. Pero este poder de compra no se "crea" en el sentido literal de la palabra, es decir, no sale de la nada. No es "nuevo", aun cuando se presenta bajo la forma de billetes de banco nuevamente impresos por el Estado. Su origen no es otro que una *redistribución de la renta nacional real,* que puede conducir, naturalmente, a un aumento de la producción, es decir, a ingresos reales globales, que se convierten en una fuente adicional del nuevo poder de compra.*

Este desplazamiento del poder de compra de un sector hacia otro se realiza a través de sustracciones estatales directas e indirectas: impuestos directos (sobre la renta, el volumen de negocios, la fortuna, etc.); impuestos indirectos; colocación más o menos obligatoria de empréstitos del Es-

* Ver en el capítulo x: *Economía de guerra.*

tado; ahorro forzoso; impresión de papel moneda inflacionista que reduce el nivel de salario real de los trabajadores, etc. Conduce al enriquecimiento de los monopolios de la industria pesada a expensas de otras capas de la población.

Así, en los Estados Unidos, los pedidos de guerra hechos durante la segunda Guerra Mundial se elevaron a un total de 175,000 millones de dólares, un 67.2% de los cuales fueron a cien trusts monopolistas, casi todos ellos de la industria pesada. En Alemania, de 1933 a septiembre de 1939, se invirtieron en el rearme unos 63-64 mil millones de RM, lo cual quiere decir que, con relación a 1932, la producción de bienes de inversión se cuadruplicó (máquinas y máquinas-herramienta), en tanto que la producción de bienes de consumo, no llegó a aumentar ni el 50%. Durante la guerra de Corea, de todos los contratos militares firmados entre julio de 1950 y junio de 1953, las 100 sociedades americanas más fuertes recibieron el 64%.[112]

El papel de "mercado de reemplazo" que tiene la economía de armamentos es indispensable para permitir la explotación del capital de la industria pesada y de los grandes monopolios "sobrecapitalizados". Pero la economía de armamentos transforma al Estado en cliente principal de esta industria. Los lazos particulares entre el Estado y el capital de los monopolios que hemos ido señalando ya a todo lo largo de este análisis sobre la fase de decadencia del capitalismo, revisten así una forma más específica. El Estado, en estrecha simbiosis con los monopolios, cuyos dirigentes realizan cada vez más frecuentemente la unión personal con aquellas personas que ejercen las funciones clave del aparato estatal, *garantiza la ganancia de los monopolios no sólo con una política de subsidios o seguros contra pérdidas, sino también y sobre todo asegurándoles mercados estables y permanentes:* los pedidos públicos, que son, en su gran mayoría, pedidos para la "defensa nacional".

El semanario americano *US News & World Report*[113] ha calculado que, de 71,800 millones de egresos previstos por el presupuesto de los Estados Unidos para 1957-58, el 45% representa pedidos directos a la industria por una suma total de 33,000 millones de dólares:

7,400 millones de dólares a la industria aeronáutica;
4,500 millones a la industria de la construcción;
2,000 millones a la industria de los cohetes teledirigidos;
1,300 millones a la industria de la construcción naval;
1,300 millones a la industria alimenticia;
1,200 millones a la industria de munición (industria química);
1,100 millones a la industria electrónica, etc.

El mismo artículo precisa que la industria aeronáutica (que en esta época emplea más de 800,000 asalariados) y la industria electrónica dependen en gran parte de los pedidos públicos. Si a todo esto se añade el interés sobre la deuda pública, que arroja una cifra total de 7,400 millones,

los cuales refluyen en gran parte a los bancos y las compañías de seguros,* cerca del 60% del presupuesto de los Estados Unidos es atribuido directamente a ciertos sectores determinados —¡y muy limitados!— de la clase capitalista: la industria pesada (sobre todo los grandes monopolios de ésta) y las grandes sociedades financieras.

En Francia, el elaborador del presupuesto calculó en 1956 los pedidos militares a la industria en una cifra total de 630,000 millones de francos franceses, 44,000 millones de ellos en la industria automotriz, 129,000 millones en la aeronáutica, 56,000 millones en la ingeniería civil, 6,000 millones en la industria del caucho, 34,000 millones en la industria de los carburantes, 14,000 millones en la industria química, 41,800 millones en la construcción naval, 16,600 millones en las industrias eléctricas, 30,000 millones en laminadoras, 6,400 millones en las máquinas-herramienta, 85,200 millones en la industria de armamento mecánico, 45,000 millones en los textiles y en los cueros, 50,000 millones en las telecomunicaciones, etc.[115]

El lugar cada vez mayor —¡y estable!— que ocupan los gastos de armamento en la renta nacional de todas las naciones capitalistas, es el factor principal que determina el incremento de los "gastos públicos" en el presupuesto nacional; el desarrollo de los servicios sociales sólo tiene a este respecto un papel secundario (además, es frecuente que este papel tenga un origen indirecto en la economía de armamentos; en 1957-58, entre los gastos sociales del presupuesto americano se incluían 4,500 millones de subsidios a los veteranos de guerra, etc.). Estos gastos públicos absorben actualmente entre el 12% y el 20% del producto nacional bruto de los principales países capitalistas.[116] En cuanto a los gastos militares propiamente dichos, se establecen en la forma siguiente, en porcentaje del producto nacional bruto:

	1950-1951	1951-1952	1952-1953	1953-1954
Estados Unidos	7.6	13.4	14.5	13
Gran Bretaña	5.7	7.5	9.1	9.3
Francia		8	8	7
	1954-1955	1955-1956	1956-1957	1957-1958
Estados Unidos	11.2	10.3	9.8	10.2
Gran Bretaña	8.4	7.4	7.8	7.3
Francia	6	7	7	7

Si la economía de guerra llevada hasta sus últimas consecuencias implica necesariamente un proceso de *reproducción limitada*,** no ocurre así con una economía de armamentos más o menos permanente, en una mili-

* Según R. W Goldschmidt, las sociedades financieras poseían en 1949 el 72% de los fondos del Estado norteamericano.[114]

** Ver en el capítulo x: *La reproducción limitada.*

tarización permanente de la economía mantenida dentro de ciertos límites. Por el contrario, en este caso, los pedidos del Estado no solamente estimulan la producción y la expansión de capacidad en los sectores directamente "militarizados", sino también en los sectores de materias primas e incluso, por el aumento de la demanda general así creada en los sectores de bienes de consumo. *Mientras en la sociedad haya recursos no empleados,* este "estimulante" tenderá a asegurar el pleno empleo, minando a la larga la estabilidad de la moneda.*

Pero desde el momento en que se alcanza el pleno empleo de los medios de producción y de los trabajadores, toda nueva expansión de los gastos militares sólo puede operar por transferencia de recursos de otros sectores de la economía a los sectores militarizados (ya sea que estas transferencias se efectúen directamente por vía de órdenes y de ordenanzas, o bien espontáneamente, por intermedio de las alzas de precios).

Mas incluso en este caso no hay necesariamente reproducción restringida en todos los sectores (puede limitarse únicamente a ciertos sectores en competencia directa con los sectores de armamentos en cuanto a concesión de recursos). A menudo, la reproducción podrá incluso ampliarse en todos los sectores, a condición de que la tasa de ampliación sea estable o retroceda, es decir, a condición de que el sector de armamento absorba la mayor parte o el conjunto de los recursos *suplementarios* disponibles en la economía.

Tal ocurrió en Gran Bretaña donde, de 1950 a 1954, los recursos de productos metálicos disponibles en la economía pasaron del índice 91 al índice 110 (aumento de más del 20%). Durante el mismo periodo, los productos metalúrgicos utilizados para inversiones civiles apenas aumentaron (índice 35 en 1950, índice 37 en 1954); asimismo, la exportación absorbió esencialmente las mismas cantidades (índice 38 en 1950, índice 39 en 1954). Los bienes de consumo destinados al mercado interior absorbieron también las mismas cantidades de productos metálicos en 1954 que en 1950. El incremento de la producción se ha dedicado esencialmente al rearme (en 1950 los gastos de armamento absorben el 8% del aprovisionamiento de metal, y el 15% en 1954) y a la fabricación de automóviles privados (2% en 1950; 6% en 1954).[117]

¿Quiere esto decir que la economía de armamentos "moderada" puede garantizar el pleno empleo y dar a luz un "capitalismo sin crisis"? En absoluto. Pero, antes de examinar este problema, es necesario subrayar otros dos fenómenos: el hecho de que los armamentos producidos para proporcionar un "mercado de reemplazo" al capitalismo tienden, desgraciadamente, a emplearse; el hecho de que la economía de armamentos implica una tendencia permanente a la inflación monetaria.

El papel creciente desempeñado por la economía de armamentos y por la economía de guerra propiamente dicha como medio que permite la ex-

* Ver en este capítulo: *Tendencia permanente a la inflación monetaria.*

plotación del capital, ante todo del capital del sector I, se convierte en una causa subsidiaria de las guerras imperialistas y de los peligros de guerra. Éstos representan fases, cada vez más difíciles de evitar, en el ciclo de la producción capitalista durante su época decadente. En la medida en que la política de armamentos se convierte en un paliativo necesario a la crisis, o a la amenaza de crisis, produce también su prolongación inevitable en la amenaza de guerra. La extensión de la capacidad productiva que entraña acentúa aún más las contradicciones a las que intenta escapar. Se aproxima una nueva fase más amenazadora; la política de armamentos no puede continuar indefinidamente sin que se explote el valor de uso de los armamentos acumulados, es decir, sin el desencadenamiento de guerras "locales" o generales. La política de armamentos sólo puede seguir la curva de una espiral en la medida en que los armamentos se "consumen", desaparecen, es decir, en la medida en que se desencadena la guerra. Finalmente, el progreso técnico amenaza a los armamentos acumulados con un rápido "desgaste moral". Todos estos factores crean una presión en el sentido del peligro de guerra a partir de un cierto punto del rearme, actuando entre sí la preparación a la guerra y el rearme, sucesivamente, como causa y efecto.

El ciclo económico se combina así con un ciclo de guerras: es la era del capitalismo de guerra.[118]

Mas la economía de rearme y la economía de guerra no representan solamente "mercados de reemplazo"; representan también instrumentos para extender, para ampliar los mercados reales. La fusión íntima entre el capital de los monopolios y el Estado es causa de que los representantes de éste sigan las huellas de los ejércitos victoriosos, y se repartan después el botín en los países ocupados y conquistados:

Trusts japoneses: a partir de 1937 toda la economía manchuriana está dirigida por la sociedad Aihaxa (del grupo Mangyo) que controla la *Compañía Industrial para el Desarrollo de Manchuria.* Al finalizar la ocupación militar de la provincia de Shansi (1938), el ejército entregó a los trusts las principales empresas de la región. Cada vez que éste conquistaba un nuevo territorio, los trusts se repartían su explotación. A principios de 1943 el campo de acción de algunos trusts es oficialmente delimitado en la forma siguiente:

Mitsui: Indochina, Tailandia, Malasia, Sumatra, Java, Borneo, algodón de Birmania, cementos de las Filipinas.

Mitsubishi: carbón de Malasia y Sumatra, madera de teca de Birmania, (con Mitsui), volframio de Birmania, cementos de Malasia y Birmania, tintes de Java y Malasia.

Banco de Formosa: Hainan, Célebes, Nueva Guinea, islas del Pacífico.

Nomura y Yasuda: China del Sur, etc.[119]

Trusts alemanes: Después de la ocupación de una parte de la URSS, los grandes trusts alemanes volvieron a encargarse de la administración de la mayor parte de los complejos industriales soviéticos, mientras que los

grandes bancos financiaban los *Ostgesellschaften*. Como indican los documentos del proceso de Nuremberg, Krupp se apoderó de dos fábricas en Mariupol, dos en Kramatorskaya y una en Dniepropetrovsk. En 1943 Krupp hizo desmontar las minas y empresas siderúrgicas de la región del Dnieper, especialmente las fábricas Vorochilov en Dniepropetrovsk. La IG Farben manda sobre la Chemie-Gesellschaft Ost G.m.b.H., y la Stickstoff Ost. AEG crea la AEG Fabriken Ostland G.m.b.H., etc.

Trusts norteamericanos: Desde la ocupación de Alemania y el Japón por los ejércitos norteamericanos, los trusts como Standard Oil, General Motors, Westinghouse, Philco, etc. tendieron en estos países una red de filiales. La Firestone adquirió en Alemania el principial trust de caucho, Phoenix Werke; la General Motors adquirió el principal trust de automóviles, Opel Werke; la Socony Vacuum Oil Cy. adquirió una importante influencia en la Wintershall, etc.

Tendencia permanente a la inflación monetaria

La creación de un sector permanente —y creciente— de armamento en el interior de la economía capitalista explica otro típico fenómeno del periodo de decadencia del capitalismo: la tendencia permanente a la inflación monetaria.

En efecto, desde el punto de vista monetario, la producción de armamentos tiene una característica particular: incrementa el poder de compra en circulación sin crear frente a él un flujo suplementario de *mercancías* como contravalor. Incluso cuando ese poder de compra incrementado provoca el reempleo de máquinas y de hombres que antes estaban desempleados, crea también una inflación a plazo. Los ingresos de los trabajadores y los beneficios de las sociedades reaparecen en el mercado como demandas de bienes de consumo y de bienes de producción sin que se haya aumentado la producción de esos bienes.

Sólo hay un caso límite en que la producción de armamentos no es causa de inflación monetaria: cuando *todos* los gastos de armamento han sido financiados *íntegramente por el impuesto* (es decir, por la *reducción del poder de compra* de los particulares y de las empresas) y cuando el impuesto no modifica la relación entre la demanda de bienes de consumo y la demanda de bienes de producción si la oferta de esos bienes permanece rígida.* Este caso es prácticamente desconocido en la época de decadencia del capitalismo.

La creciente importancia de la moneda escritural en el stock monetario de numerosas naciones capitalistas es tal que la inflación monetaria puede revestir esencialmente la forma de *inflación del crédito* (inflación de mo-

* Cuando el pleno empleo se restablece gracias a la economía de armamentos, pero la producción de bienes de consumo permanece rígida, al ser arrastrados todos los recursos disponibles hacia el sector I, el aumento de los ingresos de los asalariados y de la demanda de bienes de consumo tiene un efecto inflacionista.

neda escritural). En los Estados Unidos, el *endeudamiento privado* cada día más inquietante, es generador de inflación. El volumen del crédito de consumo ha pasado de 7,700 millones de dólares en 1929 y 1946, a más de 50,000 millones de dólares en 1958. El crédito hipotecario ha pasado de 27,000 millones en 1940 y 1945 a 48,000 millones en 1950 ¡y a cerca de 175,000 millones de dólares en 1961! Pero, en general, es el *aumento desmesurado de la deuda pública* lo que constituye el determinante de la inflación monetaria. El papel esencial de los gastos de Estado en la creación de esta inflación de crédito aparece claramente cuando se busca en los balances de los bancos las contrapartidas de los créditos concedidos: estas contrapartidas son los títulos de deuda pública (obligaciones, certificados del Tesoro, etc.). El aumento de la deuda pública sencillamente ha reemplazado (enmascarado) la inflación monetaria directa. En lugar de aparecer en forma de un volumen mayor de la circulación fiduciaria, aparece en forma de incremento del capital *ficticio* que constituyen los títulos de deuda pública.* Pero el stock monetario se ha inflado exactamente como si hubiera habido una emisión de papel moneda. He aquí, a este respecto, la parte de los fondos públicos en el total de los activos de bancos comerciales de diferentes países:[120]

	1913	1938	1945	1952
Bélgica		15	65	42
Dinamarca		14	23	14
Estados Unidos	4	29	60	33
Gran Bretaña		37	63	50
Italia		30	64	32
Países Bajos		—	73	58
Suecia		3	24	13
Suiza		3	26	13
Canadá**	2	11	44	33

Hay naturalmente países (por ejemplo, Alemania después de 1933 y Francia después de 1940) en los que la inflación provocada por los gastos públicos no productivos, aparece directamente en forma de billetes de banco suplementarios y depreciados. En Alemania, la circulación monetaria pasó de 10,400 millones de RM en 1938 a 56,700 millones el 15 de febrero de 1945; en Francia, pasó de 112,000 millones de francos en 1938 a 577,000 millones de francos en 1945 y a 2 billones en 1952. En el Japón ¡pasó de 2,900 millones de yens en 1938 a 54,800 millones de yens en 1945!

Si a pesar de estos considerables aumentos el alza de precios fue en algunos casos relativamente modesta (especialmente en Alemania), esto quie-

* En los Estados Unidos, de 1945 a 1952, a pesar de la guerra de Corea, la circulación monetaria sólo se incrementó en un 4%.

** Sólo el *Royal Bank of Canada.*

re decir, por una parte, que la producción y los impuestos se incrementaron grandemente y, por otra, que una gran parte del poder de compra distribuido se "congeló" en los bancos en forma de ahorro más o menos forzoso, y, en fin, quiere decir que el Estado también, bajo una presión policiaca, impuso una estabilidad de precios "oficiales", en contradicción con el alza más espectacular y más "real" en el mercado negro.

La inflación permanente, incluso cuando es más o menos "moderada" o "congelada", como ocurre actualmente con los Estados Unidos (y como ocurrió con la Alemania nazi), implica siempre una *redistribución de la renta nacional.*

Sus primeras víctimas son los titulares de ingresos estables, así como todas las capas de asalariados que no disponen de los medios y de la fuerza sindical necesarios para defender sus ingresos reales.

Sin embargo, cuando la economía continúa en expansión general, esta redistribución no implica necesariamente una agravación absoluta del nivel de vida de los trabajadores (lo que no ocurrió, por ejemplo, en los Estados Unidos, entre 1945 y 1958). Pero implica que la parte correspondiente a los asalariados en el producto social creciente es menor que la que les hubiera correspondido con una moneda estable. La inflación es en este caso un medio de neutralización relativa de la fuerza sindical, y no, como afirman imprudentemente los medios conservadores, el "resultado de la presión sindical".*

Por lo demás, diversas características de la fase de decadencia del capitalismo refuerzan la tendencia inflacionista fundamental de nuestra época. Citemos sobre todo las prácticas de amortización acelerada, el autofinanciamiento y, en general, la excesiva liquidez de los grandes monopolios. Esta liquidez tiene como consecuencia el alza de los precios, incrementando así el volumen de la circulación monetaria sin que este dinero encuentre una contrapartida en el mercado, ya que *la duración del ciclo de renovación real del capital fijo no se ha reducido en las mismas proporciones que la del ciclo de amortización financiera y contable.* Si están depositadas en el banco, estos efectivos reingresan en el circuito monetario, estimulando así la inflación del crédito. O bien se emplean para la compra de papel del Estado a plazo corto o mediano, que "financian" los déficits o gastos presupuestarios improductivos, y crean así la inflación pura y simple.

¿Un capitalismo sin crisis?

Desde la segunda Guerra Mundial, el capitalismo ha conocido cuatro recesos característicos: el de 1948-49; el de 1953-54; el de 1957-58; y el de 1960-61. No ha conocido ninguna crisis grave y, desde luego, ninguna crisis de la amplitud que revistió la de 1929 o la de 1938.

¿Se trata de un fenómeno nuevo en la historia del capitalismo? Contra

* Ver en el capítulo XVIII: *La revolución keynesiana.*

la opinión de ciertos teóricos marxistas que explican estos hechos con ayuda de fórmulas comodinas (ejemplo: "el ciclo mundial económico se ha fraccionado a consecuencia de la Guerra Mundial, lo que impidió (?) su agudización", afirma J.L. Schmid,[121] olvidando que en el pasado ha habido numerosos ciclos que han conocido importantes diferencias de un país a otro), nosotros creemos, por el contrario, que tal novedad es incontestable.

Los orígenes del fenómeno se ligan precisamente al conjunto de las características de la fase de decadencia del capitalismo que hemos enumerado. La economía capitalista de esta fase tiende a asegurar a la vez al consumo y a la inversión *una mayor estabilidad* que en la época de la libre competencia, o que durante el primer estadio del capitalismo monopolista; tiende a una reducción de las fluctuaciones cíclicas que se debe, ante todo, a la creciente intervención del Estado en la vida económica.

Cuanto mayor sea el número de sectores de la economía controlados totalmente por los monopolios, más tendencia habrá a extender en el tiempo la inversión en esos sectores, independientemente del momento del ciclo económico. Las sobreganancias de monopolio, la "inversión por los precios", la garantía del beneficio, significan en última instancia que la acumulación de capital de los monopolios se emancipa en algún modo del ciclo, que se anticipa a las crisis, que las descuenta de antemano en el cálculo de sus precios de venta. Las grandes sociedades monopolistas aplican así, cada vez más, una política de inversión a largo plazo, una "programación" cuando no una "planificación" de las inversiones (incluyendo el mantenimiento de un margen de capacidad excedentaria destinada a hacer frente a los bruscos asaltos del "boom".[122]

Se podría, pues, suponer que la reducción de la amplitud de las fluctuaciones cíclicas se debe en parte al propio funcionamiento de la economía capitalista en nuestra época.

Cuanto más grande sea el número de los sectores monopolizados, mayor es también el número de sectores en donde los capitalistas, al disponer de un enorme aparato de capital fijo, que corrientemente debe ser amortizado, tienen interés en conservar relaciones sociales "estables". Las sobreganancias les permiten asegurar la estabilidad de los ingresos de su mano de obra e incluso su lento aumento periódico. La estabilidad del régimen exige la generalización de sistemas de seguros sociales, de seguridad social, de subsidios de desempleo, etc. Todos estos sistemas significan en definitiva que, en periodo de crisis, el poder de compra total de los asalariados no está amputado en una fracción igual a la que representan los desempleados con relación a la mano de obra total, sino en una fracción mucho más reducida. A consecuencia del juego de esas fuerzas inmanentes al sistema la demanda total disminuye, pues, menos fuertemente que antaño en periodo de crisis.

El sistema contiene, en cambio, un importante *nuevo factor de inestabilidad* que amenaza con neutralizar los citados "estabilizadores": la ampli-

tud tomada por la producción de los *bienes de consumo duraderos.* Esta amplitud se explica por el alza de los ingresos reales y, sobre todo, por una mayor estabilidad que permite el desarrollo de las ventas a plazos, sin las cuales le es imposible al obrero la adquisición de bienes de consumo duraderos. Pero, contrariamente a lo que caracteriza a los bienes de consumo no duraderos, la demanda para estos bienes duraderos es muy elástica, y al principio de la crisis experimenta una caída más radical incluso que la demanda de bienes de producción, como podremos apreciar en las cifras siguientes:

De diciembre-enero de 1956-57 a abril de 1958, la producción industrial americana disminuyó en 21 puntos, la producción de bienes duraderos en 36 puntos y la producción de bienes de consumo duraderos en 44 puntos (¡la de automóviles bajó en 75 puntos!). Calculados en porcentaje, estos descensos son, respectivamente, 14.2%, 21.5%, 31.2% y 44.4%. En comparación con el máximo anterior de septiembre-octubre 1955 la caída es, respectivamente, de 14.2%, 18.6%, 37% y 51.8%.[123]

Además, las fuerzas inmanentes que operan en el sentido de una reducción relativa de la amplitud de las fluctuaciones sólo actúan temporalmente. Si bien los sectores monopolizados estabilizan sus inversiones, los sectores abiertos a la competencia experimentan en cambio fluctuaciones más fuertes. Si en periodo de crisis la reducción de las inversiones apenas se manifiesta, o se manifiesta solamente en forma moderada, en los sectores monopolizados, éstos se muestran incapaces de invertir el conjunto de sus hinchados beneficios. Más aún: si los salarios tienen tendencia a no descender mucho en periodos de crisis, como consecuencia del poder sindical, tampoco tienden a aumentar considerablemente en periodo de "boom". *El sistema evoluciona no tanto hacia un crecimiento ininterrumpido como hacia un estancamiento a largo plazo.*

Aquí es donde interviene un factor suplementario: la redistribución de una parte de los recursos sociales por intermedio del Estado. Cierto es que su acción se hace sentir tanto en el campo del consumo (subsidios, seguro social, subsidios familiares, retribuciones de los funcionarios públicos, etc.) como en el de inversiones (escuelas, carreteras, hospitales, armamentos, etc.). Pero hemos demostrado ya que esta acción en favor del consumo es más modesta de lo que generalmente se suele pensar,* ya que una gran parte de los recursos redistribuidos procede de las mismas clases —no de las mismas familias, ni de los mismos individuos, naturalmente— que se benefician de esas "transferencias".

Por consiguiente, es sobre todo en el terreno de la inversión donde el papel del Estado se hace cada día más importante. Desde el punto de vista del ciclo de la producción capitalista, este papel se resume así: suple la carencia crónica de la inversión capitalista, contrarrestando así un poco la tendencia secular al estancamiento. Puede esforzarse además en contra-

* Ver en el capítulo x: *Redistribución del ingreso nacional por la acción del Estado.*

rrestar todo brusco descenso de las inversiones privadas mediante un aumento correspondiente de las inversiones públicas.*

El efecto práctico de este papel económico cada vez mayor del Estado es precisamente atenuar la amplitud de las fluctuaciones cíclicas. Esto se comprende fácilmente si recordamos los efectos acumulativos que caracterizan la progresión de las crisis y depresiones clásicas.** Al principio de éstas, el licenciamiento provoca la caída de los gastos para bienes de consumo; debido a esto, los pedidos (las inversiones) se reducen sucesivamente en los dos sectores, lo que provoca nuevos licenciamientos, etc. Por el contrario, si desde los primeros licenciamientos y las primeras reducciones de inversiones privadas, los poderes públicos aumentan sus gastos, *queda detenida esta progresión de la crisis.* Se detiene hasta que las fuerzas intrínsecas del sistema provocan la recuperación.

Podremos comprobar esto inmediatamente comparando el principio de los recesos de la posguerra con el de las dos grandes crisis de la preguerra. Resulta entonces que la amplitud de la caída inicial no ha disminuido mucho, sobre todo a principios del receso de 1957, comparado con el de 1929; lo que distingue esos recesos de las crisis de antes de la guerra es, precisamente que se *detienen* en ese estadio.

PORCENTAJE DE CAMBIOS DURANTE LOS NUEVE PRIMEROS MESES DE CRISIS EN LOS ESTADOS UNIDOS [124]

	1929-32 %	1937-38 %	1948-49 %	1953-54 %	1957-58 %
Empleo (excluyendo la agricultura)	— 6.5	— 7.1	— 3.5	— 2.9	— 4.2
Producto nacional bruto	— 5.5	— 7.8	— 2.6	— 2.7	— 4.1
Producción industrial	—15.9	—30.4	— 7.4	— 9.8	—13.1
Volumen ventas al detalle	— 6.1	—11.4	— 1.4	— 0.3	— 5.1
Demanda de bienes duraderos	—26.5	—39.5	—21.6	—14.3	—20.1

El Estado no puede, sin embargo, crear cualquier volumen de poder de compra suplementario; ahora bien, cuanto más fuerte sea el receso, más considerable debe ser la creación del poder de compra "de reemplazo", y más tendencias inflacionistas desencadena éste. El Estado *debe elegir entre la crisis y la inflación:* he ahí el dilema con que éste se enfrenta en la fase declinante del capitalismo. No puede evitarse la primera sin que se

* Es preciso subrayar que la permanencia de una economía de armamentos estimuló incontestablemente, al terminar la segunda Guerra Mundial, una "explosión de innovaciones tecnológicas" y muchas innovaciones militares con aplicaciones en el campo civil. El "boom" de los años 50 se explica en gran parte por esta "explosión".

** Ver capítulo XI.

acentúe la segunda.

A primera vista, la inflación "moderada", provocada en los países capitalistas de Occidente por el incremento de los gastos públicos improductivos, no parece amenazar el porvenir de la economía capitalista. De ahí que numerosos especialistas inviten vivamente al Estado a menospreciar este "seudo-peligro" y a continuar haciendo generosamente *déficit spending* en proporciones crecientes.

Sin embargo, ésta es una concepción de poco alcance. La tendencia a la inflación más o menos permanente provoca numerosas trabas al funcionamiento normal de la economía capitalista. Favorece la especulación y aumenta la inseguridad que obstaculiza las actividades de inversión "normales". Desarregla o bloquea los mecanismos que, en el ciclo clásico de la época de la libre competencia, conducen normalmente a la recuperación. Ya no hay caída de precios, incluso en periodo de receso. Las compras de los consumidores ya no tienen un papel motor en la recuperación. El descenso de la tasa de interés ya no hace aumentar sensiblemente las inversiones, etc. Por eso, desde el receso de 1957-58, los gobiernos de los Estados Unidos y de la Gran Bretaña dudaron en aplicar los remedios conocidos para absorber rápidamente la crisis, temiendo reavivar el alza de precios incluso antes de la recuperación, lo que por otra parte se produjo en seguida, a pesar del modesto nivel de las sumas suplementarias gastadas.

Esto no significa que el Estado capitalista pueda permitirse el lujo de asistir pasivamente a una crisis grave. En el contexto *político y social* de hoy, tal hipótesis parece excluida. Semejante crisis provocaría el hundimiento a breve plazo del capitalismo en numerosos países, que se confrontarían con el ejemplo de sociedades con economía planificada que no conocen el desempleo y gozan ya de un nivel de vida cada vez mayor. El capitalismo optará, pues, por las técnicas "anticíclicas". Pero lo hará en forma vacilante, con numerosas reticencias; en definitiva, no evitará que la inflación se acentúe. La capacidad de resistencia monetaria —que está, por definición, limitada en el tiempo— parece ser, pues, el obstáculo insuperable con el que choca a la larga la intervención moderadora del Estado en el ciclo económico. La contradicción entre el dólar, instrumento anticíclico en los Estados Unidos, y el dólar, moneda de cuenta en el mercado mundial, se ha hecho insuperable. Esta contradicción se traduce por un déficit tendencial de la balanza de pagos de los EUA.

Pero la sustitución de los gastos improductivos por *gastos públicos productivos* ¿no debe evitar a la vez la crisis y la inflación? Los gastos productivos pueden ser de dos clases: gastos de consumo productivo o gastos de inversión productiva.

Los primeros están en contradicción con la propia lógica del capitalismo. Quitar a las clases no asalariadas sumas de 20 a 30,000 millones de dólares por año para redistribuirlas a los asalariados (a sus familias o a los desempleados) es algo que la burguesía sólo aceptaría en circunstancias en

que ya hubiera perdido de hecho el poder político; pero entonces se podrían aplicar remedios mucho más radicales. Además, a largo plazo, los efectos de tales medidas serían catastróficos para el capitalismo. Tenderían a amnentar considerablemente el salario mínimo vital, los "elementos históricamente considerados como necesarios" en ese salario, y ello no a consecuencia de un aumento de la producción del trabajo, sino por una *verdadera* redistribución del ingreso social, es decir, por un *considerable descenso de la tasa de ganancia.* No hay ningún precedente histórico que permita suponer que la burguesía esté dispuesta a aceptar tal transformación de su régimen.

Y lo mismo ocurre con las inversiones productivas del Estado. De hecho, éstas conducirían a suscitar una competencia en el sector privado, en el momento mismo en que éste se queja ya de la sobreproducción y de la capacidad excedentaria. Es verdad que tales inversiones productivas podrían verterse en los sectores "nuevos" que exigen fondos considerables y no garantizan todavía un rendimiento "normal" (ejemplo: la industria nuclear). Sin embargo, tales inversiones no harían otra cosa que preparar mejores condiciones de rentabilidad y, en un breve plazo, crearían una presión capitalista para que el sector privado se aproveche de la inesperada ganga. Además, queda excluido que en estos nuevos sectores existan posibilidades de invertir smnas del orden de *varias decenas de miles de millones de dólares* por año.

Queda todavía la cuestión de las inversiones improductivas de una clase particular, las que llevan consigo *ahorros indirectos* para el capitalismo: hospitales y servicios sanitarios mejorados (que reducen los gastos por enfermedades del personal); carreteras perfeccionadas (que reducen los gastos de transporte); mejor sistema de enseñanza (que reduce el periodo de aprendizaje de obreros y empleados); etc.[125]

Tales gastos, incluso si en lo inmediato son "inflacionistas", reducirían a largo plazo la inflación secular, incrementando la productividad del trabajo obtenido con un stock de capital (y un stock monetario) determinado. Sin embargo, es poco probable también que los capitalistas admitan el incremento considerable de estos gastos. Incluso un autor como Strachey, que no obstante parece estar por este factor, debe reconocer que en los medios capitalistas se manifiesta respecto a esto, una resistencia feroz; esta resistencia sólo cede cuando se trata de gastos de armamentos.[126]

Finalmente, no hay que olvidar que un capitalismo que no conoce *más que* recesos no es, en absoluto, un capitalismo sin crisis; es, simplemente, un capitalismo con crisis menos catastróficas que las del periodo 1929-39. Todas las razones presentadas en el capítulo XI sobre la inevitabilidad de las fluctuaciones cíclicas siguen siendo válidas. *En cantidades absolutas,* las pérdidas y despilfarros provocados por estos recesos son considerables, y siguen siendo un testimonio constante contra el régimen, una permanente exhortación a su reemplazo por un sistema económico y social más racional.

Así, por ejemplo, sólo durante el receso norteamericano de 1957-58, el número de los desempleados totales rebasó los 5 millones, y el de los desempleados parciales los 2.5 millones. Durante estos dos años, la producción de los Estados Unidos experimentó una pérdida de casi 100 millones de toneladas de acero* y de cerca de 5 millones de automóviles; estas pérdidas se aproximan a las de la crisis de 1929-33. La idea de que los trabajadores acabaran aceptando a la larga estar condenados o amenazados cada cuatro años por el desempleo, y que considerarán este régimen como lo normal, suprimiendo toda necesidad de transformación de estructura, no parece muy realista. Tampoco en este sentido existe alguna prueba de que el capitalismo haya "superado las crisis".

Las leyes del desarrollo capitalista durante su época de decadencia

Ha llegado el momento de intentar una síntesis de las diferentes tendencias del capitalismo contemporáneo, descritas en diversos pasajes de esta obra.** ¿En qué medida están conformes estas tendencias con las leyes generales de desarrollo del sistema capitalista, tales como las había formulado Marx durante el siglo XIX? ¿En qué medida se separan de ellas? ¿Han aparecido tendencias nuevas y contradictorias?

El capitalismo de los monopolios y la cartelización general de la economía conducen a la coexistencia de un grupo de tasas de ganancia diferentes (escalonándose desde la tasa más elevada, que es la de los sectores monopolizados, a la de los sectores más sometidos a una "competencia" más o menos "normal": comercio al detalle, etc.). El poder de los grandes monopolios impide, en general, el aflujo de nuevos capitales en los sectores que gozan de más elevadas tasas de ganancia, salvo en circunstancias completamente excepcionales (guerras, reconstrucción, conquistas militares, etc.).*** De ahí dimanan los fenómenos del autofinanciamiento y de la "sobrecapitalización" de los sectores monopolizados. De ahí se derivan también la extensión en el tiempo de los proyectos de inversiones, el papel creciente del Estado como "mercado de apoyo" para los capitales excedentarios y cierta atenuación de las fluctuaciones cíclicas.

Pero estas mismas tendencias desencadenan asimismo fuerzas en sentido contrario que, en algún modo, son "compensadoras". Cuanto mayor es el número de sectores industriales en donde la penetración y la acumulación primitiva resultan imposibles, más se extienden los sectores *marginales a la*

* En cifras exactas, 33 millones de toneladas en 1957 y 61 millones en 1958.

** Ver capítulo VI sobre los gastos de distribución y el sector de los servicios; capítulo VII sobre el crédito institucional; capítulo VIII sobre el crédito al Estado como fuente esencial de la creación de moneda; capítulo IX sobre las crisis; capítulos XIII y XIV, etc.

*** "... [en las industrias oligopolistas] la acumulación interna tiende por ello a exceder las sumas necesarias a la expansión del equipo de esas industrias. El flujo del 'excedente' de capitales hacia otras industrias se ve entorpecido por el esfuerzo suplementario necesario para ocuparse de nuevas producciones, lo que debilita los estímulos en favor de la inversión... de esas sumas." [127]

industria, hacia donde afluyen los capitales pequeños y medios. Aquí encontramos una explicación adicional del auge alcanzado en nuestra época por el sector llamado de "servicios".* Como en este sector la composición orgánica del capital es muy inferior a la de la industria, se realiza un cierto ascenso de la tasa media de ganancia.

Por lo demás, si los monopolios se esfuerzan en retrasar lo más posible ciertas innovaciones técnicas que amenazan las inversiones fijas existentes, cada vez es mayor el riesgo de que estas innovaciones se realicen, al principio en la periferia de la gran industria y que después sean introducidas en bloque, y en grandes cantidades, durante periodos bastante espaciados, por los propios monopolios. Durante estos periodos, la "vida" útil del capital fijo se acorta. Esto explica en parte la reducción de la duración del ciclo que aparece entonces (en vísperas de la primera Guerra Mundial; al finalizar la segunda Guerra Mundial).

Los monopolios no solamente están obligados a actuar así por miedo a una competencia por parte de "nuevas industrias". Estos bruscos fogonazos de revoluciones tecnológicas,** que interrumpen periódicamente la tendencia al estancamiento secular, son también una respuesta al fortalecimiento sindical y al ascenso tendencial de los salarios reales, que los propios monopolios parecen favorecer temporalmente.

La reducción de las fluctuaciones cíclicas, la reducción de la amplitud del desempleo, amenazan, en efecto, con depreciar a la larga la tasa de plusvalía, o retardar al menos su aumento. La principal reacción del capital frente a la baja tendencial de la tasa de ganancia se vería así obstaculizada. Progresos tecnológicos como el de la producción en cadena o el de la "automatización" (con cuarenta años de intervalo en los Estados Unidos) permiten a la vez "repoblar" el ejército industrial de reserva y aumentar rápidamente la productividad del trabajo. Hacen subir, por tanto, la tasa de plusvalía.

El desarrollo de industrias nuevas,[128] la "ayuda a los países subdesarrollados", la extensión de los gastos estatales a la vez sobre el plan militar y no militar, el aumento de los "gastos de distribución" y del sector terciario, son factores que desempeñan el mismo papel de válvulas de escape del capitalismo declinante. Al ofrecer nuevos campos de inversión a los capitales, contrarrestan temporalmente la tendencia al estancamiento secular y a la plétora de capitales sin posibilidad de encontrar una colocación remuneradora. La industrialización de los países subdesarrollados, la extensión rápida de las revoluciones tecnológicas a todos los sectores (incluyendo los de distribución), y la amenaza de inflación, actúan en sentido contrario.

* Para otros aspectos de esta cuestión, ver capítulo VI.

** Estos fogonazos constituyen hoy cada vez más un subproducto de la economía de rearme y de guerra. En este campo la investigación tecnológica prosigue, en efecto, constantemente, y conduce —con un retraso más o menos significativo— a la utilización pacífica de los descubrimientos e innovaciones.

En el plano puramente económico, esta evolución no debe conducir a un hundimiento automático del capital, incluso si la mitad de los capitales durmiera en los Bancos o sirviera para financiar trabajos públicos "absurdos" desde el punto de vista de los capitalistas. Pero, social y políticamente, el periodo declinante del capitalismo educa a la clase obrera para que se interese en la gestión de las empresas y en la dirección de la economía en su conjunto, de la misma manera que el capitalismo de la "libre competencia" educó a la clase obrera en interesarse por el reparto del ingreso social entre ganancias y salarios. A todo esto se añade una elevación y una exacerbación *potencial* de la lucha de clases, frente a la cual la burguesía puede oponer dos reacciones: el *Welfare state o el fascismo.*

Welfare state y fascismo

Considerado desde el punto de vista de los intereses de los asalariados, se podría diseñar una escala de valores de las diferentes formas de gastos públicos y de sus combinaciones relativas. En un extremo, se colocaría el "ideal" del *Welfare state* —en efecto, hemos dicho "ideal" y no su realización más o menos deformada— que dedicaría la totalidad de sus gastos a la mejora del nivel de vida de las familias con ingresos modestos, y a fines de utilidad pública. En el otro extremo se colocaría el Estado fascista en su forma más radical, "redistribuyendo" en favor de la fabricación de armamentos y, en general, de la industria pesada, una parte de los ingresos de los banqueros, de los fabricantes de la industria ligera, de los comerciantes, de las clases medias y, sobre todo, de los asalariados (gracias al bloqueo de los salarios y al ahorro forzoso,* que se vuelven posibles por la supresión del movimiento sindical).

Desde el punto de vista capitalista, esta solución no parece ideal; provoca una exacerbación de todas las tensiones sociales, que, a la larga, amenaza con precipitar al régimen hacia su perdición. Pero corresponde a una necesidad en la medida en que reservas sociales demasiado reducidas, una moneda ya demasiado minada, campos de inversiones privadas demasiado limitados, hacen impracticable la política del *Welfare state.* La técnica del *pump-priming*** es entonces esencialmente igual que en los regímenes anglosajones o escandinavos.[129] Pero su finalidad se limita más exclusivamente al sector de armamentos. En la Alemania nazi, de 1933 a 1939, el ingreso nacional aumentó exactamente en la misma proporción que los gastos militares.[130]

El sentido de esta política es claro: obtener un ascenso de la tasa de ganancia a expensas de la clase obrera,*** privada de sus medios de defensa

* "¡Eisernes Sparen!"

** Ver en el capítulo XVIII: *La revolución keynesiana.*

*** En la Alemania nazi, los salarios fueron bloqueados, y en principio, los precios también; sin embargo, en la práctica, si los precios de bienes de equipo apenas aumentaron, los precios de los bienes de consumo aumentaron oficialmente

políticos y sindicales. De hecho, se reduce a una *militarización del trabajo,* como la que se produjo en el Japón y que ha sido adecuadamente descrita en las líneas que siguen:

"La administración del trabajo es satisfactoria. La escena matutina entre las 5 y media y las 6 en los lugares de partida para las minas ofrece una imagen de los cambios provocados por la guerra. Los obreros se alinean por secciones y marchan hacia sus lugares de trabajo respectivos, como la infantería hacia sus puestos o los aviadores a sus aviones. La jornada de trabajo es de diez horas, de 6 de la mañana a 4 de la tarde, pero como los obreros no pueden salir de los pozos antes de que concluya su tarea cotidiana, de hecho, la jornada es de doce horas."[132]

En la forma extrema que revistió sobre todo en Alemania durante la segunda Guerra Mundial, el fascismo pasa de la militarización del trabajo a la supresión del trabajo libre propiamente dicho, al retorno a un trabajo de esclavos a una escala cada vez más amplia. Las "leyes económicas" a que responde este trabajo son leyes específicas que ya no tienen nada de común con las leyes de la economía capitalista; ésta tiene, precisamente, por característica el poder "integrar" en ella a cierta escala todas las antiguas formas de explotación del trabajo, sin por eso renegar de su propio fin: la explotación y la acumulación del capital.

"Esto significa que, en el marco de una dictadura política, la última fase del capitalismo tiende a convertirse en un Estado de esclavos. Y así ocurre desde que la competencia desaparece también del mercado del trabajo, hecho de importancia crucial. A partir de este momento, los patronos —transformados en propietarios de esclavos— intentan arrancar todo el excedente* de los trabajadores que, finalmente, han perdido todo poder. En un sistema tal, el "problema del trabajo" se reduce a una sola cuestión: *¿A qué velocidad es preciso matar a los peones en el trabajo,* para que su muerte ocasione la menor cantidad de gastos posible? Esta pertinente pregunta fue debatida seriamente por los senadores romanos en sus *latifundia* hace dos mil años, posteriormente por los nobles plantadores del Sur (de los Estados Unidos) y, en nuestros días, por los señores del Vorstand (Consejo de Administración) de la IG Farben y los S.S."[133]**

en un 8%, y en realidad en cerca del 25% entre 1933 y 1937. Los salarios nominales sólo aumentaron en un 8%.[131]

* Este término es poco afortunado. Lo característico del trabajo forzoso no es que el propietario de esclavos se apropie el sobre producto social, sino precisamente que la noción de producto necesario, de subsistencia mínima, resulta entonces completamente desprovista de sentido. La "remuneración" del trabajo desciende de tal forma que no solamente es incapaz ya de garantizar la supervivencia en buena salud, sino que implica la muerte cierta en un breve plazo.

** Se podría añadir aquí el ejemplo de los indios del Perú, muertos por el trabajo forzado en las minas de los conquistadores (Strachey menciona este ejemplo en otro lugar); de los esclavos negros de las Antillas muertos por cientos de miles a causa de privaciones y castigos, y de otros millones de víctimas del colonialismo moderno, no menos cruel que el imperialismo nazi, pero que al ejercer

Sin embargo, semejante forma de sobrexplotación de una mano de obra servil sólo es compatible con una economía capitalista en la medida en que constituye un subproducto —incluso a gran escala— de esta economía, y no su aspecto *principal*. Los esclavos de las plantaciones no podían *comprar* el algodón que acaparaban sus amos. Los prisioneros de la Alemania nazi tampoco podían comprar los productos de la industria alemana. Cuando la mayoría de los súbditos de la sociedad capitalista fueran transformados en esclavos, esta sociedad dejaría repentinamente de basarse en la producción de mercancías; dejaría de ser una sociedad capitalista. No se llegó a esto, ni incluso en la Alemania nazi. Y es poco probable que la humanidad conozca un horror como este —el retorno a una sociedad de esclavos como forma dominante del modo de producción—, incluso como precio por un nuevo retraso en el advenimiento del socialismo.

Como, por otra parte, ningún Estado puede soportar a la larga semejante tensión social, debe buscarse una solución más duradera para garantizar e incrementar las ganancias capitalistas.

Ésta es la razón de que la forma fascista del dirigismo económico evolucione inevitablemente hacia la economía de guerra, es decir, hacia la creación de los medios necesarios a la conquista de los mercados y de los campos de inversión de capitales, que permitirían aplicar soluciones del tipo *Welfare state* y disminuir la tensión social. Pero, paralelamente, una dirección del tipo *Welfare state* es cada vez menos capaz de evitar los recesos económicos importantes por inversiones estatales limitadas; y las inversiones de mayor importancia sólo son realizables en el campo de la economía de rearme y de guerra.

Esto quiere decir que, de hecho, ninguna barrera infranqueable separa la economía del *Welfare state* y el fascismo. Por una parte, la economía fascista contiene elementos del *Welfare state;* también bajo Hitler, los desempleados que habían vuelto al trabajo vieron cómo se elevaba su nivel de vida. Por otra, la economía del *Welfare state* se transforma tendencialmente en economía de rearme, introduciendo a veces una serie de fenómenos típicos de la economía fascista, incluso en los países capitalistas más ricos: restricciones del consumo civil y de la producción de bienes de consumo; ahorro forzoso; financiamiento del rearme con los haberes de las cajas de seguridad social, etc.*

La política económica de los Estados burgueses evoluciona hacia una combinación de elementos del *Welfare state* (más o menos reales o demagógicos, según la riqueza relativa del país capitalista) y de elementos "fascistas" (defensa de la ganancia por el descenso del nivel de vida de las masas). Dada la garantía estatal de la ganancia y la creciente fusión de los monopolios con el Estado, los pedidos de Estado y las inversiones pú-

su crueldad sobre hombres de otras razas, provocó menos reacciones violentas por parte de los europeos "bien pensantes".

* Cfr. la evolución en Francia durante los últimos años, "el Estado fuerte", el gaullismo, etc.

blicas desempeñan un papel fundamental en el mantenimiento de una actividad económica normal. Pero, al mismo tiempo, este papel económico creciente del Estado significa la compresión violenta de las contradicciones sociales e internacionales, acentuando así el camino capitalista hacia las explosiones de las guerras y las revoluciones.

¿La era de los "managers"?

En 1932, Berle y Means sorprendieron al mundo académico mediante la demostración, bien conocida por los marxistas,* de que el desarrollo de las sociedades por acciones había conducido a una separación de hecho entre los propietarios y los administradores del gran capital. James Burnham[135] concluyó precipitadamente pensando que los capitalistas habían perdido el control de la industria moderna en beneficio de los "managers", emparentados con los burócratas que administran la sociedad soviética.** Desde entonces, esta afirmación se ha repetido innumerables veces y numerosos teóricos socialistas la consideran como demostrada (cfr. André Philip en el congreso de Montrouge del PSA). Sin embargo, no lo está de ninguna manera.

Hace medio siglo, Henri Pirenne atrajo la atención sobre el fenómeno de la especialización y de la *discontinuidad de las capas dirigentes de la burguesía.*[136] No son los lombardos o los judíos especializados en la usura (el crédito a los reyes) quienes, en los siglos X, XI y XII se convierten en los primeros grandes mercaderes y amplían la esfera de operación del capital en los centros comerciales renacientes. De la misma manera, el capital manufacturero no fue desarrollado bajo su forma más madura por los financieros que dominan el mundo burgués en los siglos XV y XVI. A su vez, no son los grandes manufactureros quienes serán los autores de la revolución industrial, ni los grandes industriales innovadores quienes crearán los primeros grandes trusts monopolistas. El *cambio de personal dirigente* en el mundo capitalista no es, pues, en absoluto, sinónimo de la sustitución de la clase burguesa por otra clase.

Se ha subrayado que los dirigentes de las grandes sociedades monopolistas mandan sobre enormes capitales que no tienen nada que ver con su fortuna propia. Y es cierto. Pero lejos de descubrir aquí la negación del capitalismo, por el contrario, sólo encontramos en ello la consecuencia última de la ley de concentración del capital que opera siempre por la expropiación de hecho (puesto que el derecho a veces es mucho más dudoso) de muchos capitalistas, en beneficio de pocos capitalistas.***

La cuestión decisiva está en saber si los "managers" tienen o no un comportamiento social diferente al de la burguesía; si son indiferentes a la

* Ver Marx: *Das Kapital,* y R. Hilferding: *Das Finanzkapital.*[134]

** Se sabe que Burnham coronó este apresurado juicio por la "prueba' del pacto germano-soviético. Apenas acababa de publicarse su libro, cuando estalló la guerra entre la Alemania nazi y la URSS.

*** Ver en el capítulo VII: *¿Democratización del capital?*

propiedad privada o llegan incluso hasta combatirla; si entran en lucha con las capas dirigentes del gran capital; si proceden en su mayor parte de la clase burguesa o de la clase obrera. Ahora bien, la experiencia práctica demuestra que los grandes "administradores" llegados a la cima de su "carrera" reúnen importantes fortunas, se convierten en grandes burgueses y consideran como consecuencia lógica de su "éxito" el casarse con la hija de un gran banquero o del jefe de un gran monopolio industrial, el integrarse en las capas dominantes de la gran burguesía y de sus "grandes familias". Por lo demás, en los Estados Unidos, los dos tercios de los cuadros superiores y los tres cuartos de los cuadros financieros proceden de la élite social.[137]

Entre esos grandes administradores la acumulación de capital se efectúa tanto por la concesión de sueldos principescos como por la distribución de acciones gratuitas, la posibilidad de realizar enormes y cómodas ganancias gracias a las "opciones",* los beneficios de suntuosas "notas de gastos",** la posesión de informaciones que permiten fructuosas especulaciones bursátiles. Y los resultados ahí están: cuando el señor Charles Wilson se convirtió en ministro de Defensa nacional, después de una carrera de "manager" de la General Motors, poseía dos millones y medio de dólares en acciones de "su empresa". El Sr. Gillet, que se alzó a la cabeza del mayor grupo financiero belga, la Société Générale, ha acumulado decenas de millones de francos belgas. ¡Sólo durante el periodo de 1954-57, sus cuotas de ganancia alcanzaron la cifra de cerca de 40 millones de francos! El éxito de los grandes "managers" no es, pues, otra cosa que una renovación periódica —y clásica— de la gran burguesía, por integración de nuevos elementos.

Un estudio atento del gran capital norteamericano, británico y francés demuestra, además, que la posición real no es la que separa a los accionistas de los "managers", sino más bien, la que, según las palabras de Joan Robinson, opone los accionistas "de dentro" a los accionistas "de fuera".[139]***

* Durante una emisión de nuevas acciones, los directores tienen derecho de "opción" sobre una parte de estos títulos. Si éstos caen en la Bolsa, pueden negarse a comprarlos. Si suben, venderán en ese momento y ganarán millones sin el menor gasto. El semanario *US News and World Report*[138] afirma que éste es hoy en día el único medio de hacerse millonario rápidamente (en dólares).

** En Londres y Nueva York, una buena parte de los automóviles de gran lujo, de los restaurantes y de los hoteles más "costosos", etc., sólo trabajan para las notas de gastos.

*** Cfr. la observación análoga hecha en Francia por H. Ehrmann: "Parece que en Francia los propietarios de empresas familiares, miembros de una clase estrechamente unida, son lo suficientemente tenaces e influyentes como para imponer sus maneras de ver las cosas a los que llegan del exterior. Para muchos directores de empresas, sus funciones están tan personalizadas como las de un propietario de fábrica. La fuerza de las tradiciones burguesas es bastante grande para unir a los directores, incluso a los que proceden de la función pública, como el Sr. Ricard y algunas de las personalidades más importantes del movimiento

Los primeros son los grandes accionistas que participan en la gestión de las empresas (aunque sólo sea como especialistas *financieros*); los segundos, accionistas pasivos, más o menos rentistas. Incluso si sólo poseen algún pequeño porcentaje en las acciones de una sociedad, los "de dentro" no son por ello menos capitalistas, capitalistas muchas veces multimillonarios. En sus filas apenas se encuentran "managers"; de hecho, la *General Motors* está controlada por y para los du Pont y no por Charles Wilson. El estudio de la mayor parte de las grandes sociedades británicas demuestra lo mismo.*

En fin, C. Wright Mills, el brillante sociólogo norteamericano, ha indicado que los "managers" predominan solamente en el nivel inferior a la cumbre; en la cumbre misma, son los jefes de los monopolios, las "grandes familias" quienes siguen siendo los amos.[142]

La quiebra del capitalismo

Según Vauvenargues, la hipocresía es un homenaje que el vicio rinde a la virtud. Por analogía, podría decirse que la práctica creciente del intervencionismo de Estado aparece como un homenaje involuntario que el capital rinde al socialismo.

Cierto es que la creciente intervención del Estado en la economía, el crecimiento de un sector "público" e incluso la nacionalización de sectores económicos deficitarios no son "socialismo". Una economía no puede ser "un poquito socialista" de la misma forma que una mujer no puede estar "un poquito embarazada". La intervención estatal, el dirigismo, se practican en el marco del capitalismo, para consolidar la ganancia, por lo menos la de las capas decisivas de los monopolios. Si al mismo tiempo, y a la larga, minan también los fundamentos del régimen, esto no es más que otra manifestación de las contradicciones que lo desgarran.

En su fase declinante, el capitalismo exacerba una serie de contradicciones inherentes al sistema. Exacerba la contradicción entre la socialización de la producción y la apropiación privada. Esta socialización reviste una forma particularmente manifiesta en el intento de resumir todas las actividades económicas de la nación en *presupuestos económicos,* en una *contabilidad nacional.* Pero *reconocer* oficialmente la socialización de hecho de la vida económica es una cosa, y *suprimir* la propiedad y la gestión privadas de la economía que impiden la organización racional, es otra muy diferente.

Exacerba la contradicción entre el carácter organizado, planificado del proceso de producción *en el interior de la empresa,* del trust o incluso

patronal actual. A menudo, las diferencias de mentalidad que subsisten son más aparentes que reales. *La verdadera oposición se da sobre todo entre los jefes de las grandes empresas, ya sean directores o patronos,* y los de las pequeñas empresas arcaicas." [140]

* Ver en el capítulo VII: *¿"Democratización" del capital?* las cifras dadas por el profesor Sargent Florence.[141]

de la rama industrial, y la anarquía de la economía capitalista *en su conjunto*. La idea de la planificación es aceptada y aplicada por la burguesía; puede incluso decirse que es de origen burgués. Pero la burguesía sólo la acepta y la adopta en la medida en que no amenaza el *motivo de ganancia,* o no incluye el conjunto de la vida económica, sustituyendo la producción para la ganancia por la producción para la necesidad.

Exacerba la contradicción entre la unificación internacional progresiva de la economía, y la conservación de los móviles de ganancia capitalista que presiden en la acción internacional del capital. El problema del subdesarrollo se coloca ante la conciencia mundial. Se admite a la subcapitalización como causa de este fenómeno. La sobrecapitalización de las grandes naciones capitalistas es tan pronunciada que, para salvarlas del estancamiento secular, se necesitan enormes gastos improductivos. Y, sin embargo, ni se ha emprendido ni puede emprenderse ningún esfuerzo eficaz para ayudar *desinteresadamente* a la *industrialización* de los países subdesarrollados.

Exacerba la contradicción entre la tendencia al progreso de las fuerzas productivas y los obstáculos que nacen de este progreso por la existencia misma del capital. Si quiere escapar de esta contradicción estimulando la salida de sus productos, peligra la rentabilidad misma de la operación. Si quiere escapar acentuando las inversiones improductivas, la desvalorización lenta de la moneda acaba entonces por precipitar a ésta en el estancamiento secular, al que el sistema había querido escapar en un principio.

A escala mundial, nunca ha sido tan flagrante como hoy el contraste entre las inmensas riquezas potencialmente a disposición de todos los hombres, y la miseria, el despilfarro o el subempleo de los recursos humanos y técnicos.* Si los hombres no aprenden a reorganizar su sociedad según los mismos métodos científicos que les han permitido obtener aplastantes victorias sobre la naturaleza, las fuerzas productivas corren el riesgo de transformarse, por última vez y definitivamente, en fuerzas de destrucción colectiva, en las de la guerra nuclear.

* "¿Por qué no es posible, cabe preguntarse, que el productor aumente su capacidad paso a paso, a medida que su mercado se incrementa? Sin duda la razón hay que buscarla en la indivisibilidad y la durabilidad de las fábricas y del equipo. Solamente si las fábricas fueran más fácilmente divisibles, y si las economías que implican las grandes empresas no existieran, o si alternativamente se desmantelara y reconstruyera las fábricas a intervalos más cortos, podría efectuarse de manera regular el ajuste de la capacidad (al mercado). *Por lo demás, esta posibilidad existe en cierta medida, para la colectividad tomada en su conjunto, puesto que puede efectuar una expansión de la producción por una extensión gradual del equipo.* Pero la individualización de un sistema fundado en la competencia no permite esta solución. *Cada uno de los productores competidores desea participar en la expansión eventual de las ventas,* y desea que esta expansión no sea acaparada por nuevos competidores... De esta forma, la mayoría de los productores establece *una reserva de capacidad excedentaria prevista y deliberada,* establecida con derecho y razón desde su propio punto de vista aunque represente, al menos en parte, un despilfarro desde el punto de vista de la colectividad." [143]

CAPÍTULO XV

LA ECONOMÍA SOVIÉTICA

La economía soviética actual es el producto de factores contradictorios. Por una parte, el atrasado estado de la vieja Rusia, con sus inmensos recursos naturales apenas aprovechados por la industria, con el predominio de la economía rural, dividida en 25 millones de empresas campesinas. Por otra, la conquista del poder por el partido bolchevique en 1917 y el esfuerzo consciente emprendido por el Estado soviético así nacido, de construir en este vasto país, aislado en medio del mundo burgués, una economía cualitativamente diferente del capitalismo.

Como toda sociedad humana, la sociedad soviética se caracteriza por ciertas *constantes* de la actividad económica. El producto social se reparte entre producto necesario y sobreproducto. Una parte de este sobreproducto se dedica al desarrollo de los instrumentos de trabajo, de los bienes de producción. La forma particular de la apropiación de ese sobreproducto determina una dinámica particular de la economía, cuyas leyes deben descubrirse. Esta dinámica particular aparece más nítidamente a través del estudio de los diferentes estadios recorridos por la política económica del Estado soviético desde octubre de 1917.

Etapas de la economía soviética

Los dirigentes bolcheviques que se encontraron a la cabeza del Estado nacido de la revolución de octubre no tenían la menor intención de construir en su país una sociedad socialista acabada. Compartían la opinión unánime de los marxistas de la época, según la cual una empresa tal exigía condiciones materiales precisas: el predominio de la gran fábrica industrial sobre la pequeña factoría, y de la industria sobre la agricultura; un elevado nivel de desarrollo de las fuerzas productivas; un grado correlativamente elevado de calificación técnica y cultural de los obreros.

En la Rusia de 1917, la mayor parte de esas condiciones faltaba. Los dirigentes soviéticos sólo concebían entonces la victoria de su revolución como un eslabón de una cadena de revoluciones internacionales; la revolución victoriosa en los países industrialmente avanzados, sobre todo en Alemania, crearía la base de partida necesaria para una rápida transición hacia una economía socialista.*

* "Cuando hace tres años nos preguntábamos cuáles eran las tareas y las condiciones de la victoria de la revolución proletaria en Rusia, no dudábamos nunca en contestarnos que esta victoria no podría ser duradera sin ser apoyada por la revolución proletaria en Occidente y que era necesario, para apreciar justamente nuestra revolución, colocarse exclusivamente desde el punto de vista internacional. Para que nuestra victoria sea duradera, nos decíamos, es preciso que la revolución proletaria triunfe en todos los países capitalistas o al menos en varios de los

Pero el retraso y, finalmente, el fracaso de esta revolución internacional plantearon al partido dirigente una serie de problemas enteramente nuevos que la teoría económica marxista clásica no había resuelto. Este partido les dio una serie de respuestas diversas según la multitud de factores que inspiraban su práctica, entre los cuales los más poderosos fueron, en definitiva, la relación de fuerzas entre las clases a escala internacional y nacional, así como el predominio de diversas presiones sociales que se ejercían sobre esa relación.

El programa del primer gobierno bolchevique no preveía la expropiación inmediata de todos los capitalistas. Sólo se dirigía a la instauración universal del control obrero sobre la producción, para lo cual los trabajadores deberían hacer primeramente un aprendizaje de la gestión, vigilando a los directores capitalistas.[2] Preveía además la nacionalización de los bancos, reunidos previamente en un solo banco nacional; la nacionalización progresiva de los principales sectores monopolizados de la economía; el desconocimiento de las deudas extranjeras, así como la nacionalización del suelo y del subsuelo, acompañada de un reparto de tierras entre los campesinos. El conjunto de esas medidas no hubiera significado un cambio radical cualitativo de la estructura social económica rusa.

Sin embargo, el impetuoso desarrollo de la iniciativa obrera; la no-cooperación y, más tarde, el sabotaje de los medios industriales y administrativos; el desencadenamiento del terror blanco, seguido del terror rojo; el estallido de una guerra civil generalizada que, durante tres años, desgarra el conjunto del país; la intervención de fuerzas armadas extranjeras en esta guerra, fueron factores que modificaron fundamentalmente los proyectos a largo plazo del gobierno bolchevique y lo encarrilaron en la vía de una modificación rápida de la estructura económica. Desde fines de 1918, la nacionalización de los bancos, del gran comercio, de toda la industria, de toda la propiedad extranjera, así como el establecimiento de un monopolio estatal del comercio exterior, crean una estructura económica y social nueva en Rusia.

En las condiciones de una fortaleza sitiada, se organizó un sistema económico llamado "comunismo de guerra". La planificación de toda la actividad económica fue una medida de *racionamiento* más que una medida de *desarrollo* planificado. Se restringió al máximo la producción de mercancías. Por decreto del 21 de noviembre de 1918, se nacionalizó todo el comercio. Una gran parte del salario de los obreros y de los funcionarios fue pagada en especie: durante el segundo semestre de 1918, la parte del salario pagada en especie se elevó a una media de 27.9% del salario total, y durante el primer trimestre de 1921 al 93.7%.[3] El intercambio entre la ciudad y el campo se atrofió, reduciéndose al trueque. Destacamentos armados de obreros tuvieron que quitar a los campesinos el alimento nece-

más importantes. Ahora podemos ver, después de tres años de lucha encarnizada y porfiada, en qué medida nuestras posiciones no estaban justificadas y en qué medida lo estaban...",[1] declaró Lenin en 1920.

sario para las ciudades (decreto del 6 de agosto de 1918). La producción industrial experimentó una caída vertical, limitándose cada vez más al aprovisionamiento del ejército.* El sistema monetario se hundió bajo el peso de una inflación galopante. El conjunto de la actividad económica se dislocó.

Después de la victoria obtenida por el ejército rojo en la guerra civil que, sin embargo, coincidió con un reflujo del movimiento revolucionario en el resto del mundo, el gobierno bolchevique estimó que la primera condición para la supervivencia del régimen era un restablecimiento de las fuerzas productivas. Con tal objeto, se organizó una retirada con relación a las formas de eliminación de toda producción mercantil que habían caracterizado al "comunismo de guerra". Aparece entonces la "Nueva Política Económica" (NEP). El impuesto en especie reemplazó a las requisiciones dejando a los campesinos un suplemento en productos agrícolas que podían vender en el mercado. Se restableció la libertad del comercio al por mayor y al detalle. Desde 1923, el 91.4% de las empresas comerciales fueron empresas privadas que realizaron el 83.4% del volumen de negocios comerciales de conjunto. Se saneó el sistema financiero,[5] se estabilizó el rublo y se abolió el pago en especie de los salarios. Se restablecieron las relaciones comerciales con los países capitalistas. Se ofreció al capital extranjero concesiones en el territorio soviético a fin de acelerar el desarrollo de las fuerzas productivas. El artesanado y la pequeña industria privada pudieron desarrollarse libremente. En 1923 existían 147,471 pequeñas empresas industriales privadas, que empleaban el 12.4% de la mano de obra industrial total. En 1925-26 estas empresas suministraron el 20% de la producción industrial total.

La NEP consiguió, pues, éxitos innegables. Desde 1926, el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, tanto en la industria como en la agricultura, había alcanzado y superado al de antes de la guerra. En 1927-28, el salario real medio se había doblado con relación al de 1908, aumentando casi en un 90% con relación a 1913.[6] El gobierno comenzó a utilizar los recursos disponibles con vistas al desarrollo de la industria estatificada.

Pero este desarrollo estaba atrasado respecto a la recuperación de la agricultura y al crecimiento de la población. Además, se mostraba insuficiente para satisfacer las necesidades en bienes de consumo industriales de los campesinos, así como para absorber la mano de obra disponible en el campo. Aparecieron entonces, además de un desempleo crónico en la ciudad,** las dos clásicas plagas de la agricultura de los países atrasados: el fenómeno de la separación entre los precios agrícolas y los precios industriales, y la sobrepoblación en el campo.***

* La producción de la gran industria descendió de 100 en 1913 a 12.8 en 1920, la de la pequeña industria a 44.1; la de la industria algodonera al 5% de la obtenida en 1913; y la de la industria de acero al 4% de 1913.[4]

** Este se mantuvo en aproximadamente 1,250,000 durante la NEP.[7]

*** El 1º de octubre de 1923, cuando más aguda era la separación, el índice de los precios agrícolas se estableció en 49, y el de los precios industriales en 275.[7]

Al mismo tiempo, en el interior del campesinado, se operó una diferenciación de clases.* Los *kulaks,* campesinos ricos, concentraron en sus manos una gran parte del sobreproducto agrícola ofrecido en el mercado. Strumilin afirma que, desde 1923, sólo un 15-20% de los campesinos poseía trigo para vender.[11] El impuesto en especie, que no fue progresivo hasta 1926-27, favoreció esta concentración, así como la falta de reservas y de medios de transporte de los campesinos pobres.** A cambio de este sobreproducto agrícola, indispensable para alimentar a las ciudades y para asegurar la acumulación industrial, los kulaks reclamaron un aprovisionamiento adecuado en productos industriales. En ausencia de tal aprovisionamiento en productos rusos, dirigieron sus miradas hacia el mercado mundial para satisfacer sus necesidades. Esto hubiera implicado la fusión de las fuerzas semicapitalistas de la URSS con las fuerzas capitalistas del resto del mundo. La ruptura del monopolio del comercio exterior habría eliminado toda posibilidad de desarrollo industrial rápido en Rusia.

De hecho, desde 1923, se desarrolló una discusión en el interior del partido bolchevique sobre las relaciones entre el sector del Estado (esencialmente la gran industria) y el sector privado, agrícola y comercial. Durante esta discusión, la Oposición defendió la idea de una industrialización más rápida, con objeto de evitar a la vez esta unión entre el campesinado rico soviético y el mercado mundial, y para mantener la alianza entre los obreros y los campesinos mediante la satisfacción creciente de las necesidades de estos últimos en bienes de consumo manufacturados. Por idéntica razón, la oposición fue también la primera en insistir sobre la necesidad de un plan general de industrialización y de una acumulación acelerada en la gran industria.[13]

La mayoría del Comité Central se opuso a esta concepción. En 1924, Mikoyán atacó la idea de Trotsky respecto a un solo plan de desarrollo económico, calificándola como la "cumbre de la utopía".[14] Stalin afirmó que la URSS tenía tanta necesidad del Dnieprostoy (primera gran pre-

(100 = nivel de 1913).[8] Después de una mejora relativa de la situación en 1924-25, la separación se hizo de nuevo amenazante en 1926 y 1927. En 1927, para un quintal de centeno, el campesino sólo obtiene un 50% de la cantidad de sal, de azúcar, de tabaco, de productos textiles y metalúrgicos que podía tener en 1913 por el mismo equivalente.[9]

* En 1926, el 70% de los campesinos que poseen menos de 2 hectáreas de tierra, el 37% de los campesinos que poseen de 2 a 4 ha, y el 20% de los que poseen de 4 a 6 ha, para labrar sus tierras, deben tomar prestados los animales de tiro y los instrumentos de trabajo agrícola. Un 4% de las granjas poseen el 50% de las máquinas agrícolas.[10]

** En 1924, en el XIII Congreso del PCUS, Kámenev calculaba que el 80% de las granjas (que contaban con el 14% de los campesinos) poseían el 25% del ganado y de los animales de tiro y el 34% de la superficie sembrada.[12] Los campesinos pobres tenían que vender su trigo a los *kulaks,* por no tener carretas para llevarlo al mercado. Finalizada la cosecha, se ven obligados a vender sus escasos excedentes a bajo precio, a fin de poder aprovisionarse de productos industriales, aún a costa de comprar trigo a los propios *kulaks* a precios elevados, en vísperas de la cosecha siguiente.

sa prevista) como un campesino sin vaca de un gramófono (acta del Comité Central de abril de 1926 citada por I. Deutscher).[15] Desarrollando la tesis oficial en su manual de economía política publicado en 1927, I.A. Lapidus y K. Ostrovitianov escribieron:

"La política de sobreindustrialización del país en detrimento de los campesinos explotados por los altos precios de los productos de la industria, que ha sido obstinadamente defendida durante los últimos años por E. Preobrachensky, sería la consecuencia lógica de esas premisas... La actitud adoptada en principio por Engels y Lenin sugiere, evidentemente, otras conclusiones completamente distintas. Es preciso seguir una política de descenso de precios, para que los campesinos se den cuenta de la diferencia entre la dictadura burguesa y la dictadura proletaria, para que el campesino pueda acumular (!), para que su empresa particular se desarrolle en vez de fracasar, para que la pequeña producción pueda realmente evitar las vías del desarrollo capitalista."[16]

Y Maurice Dobb, que ha interpretado siempre con fidelidad las tesis oficiales de los medios dirigentes en la URSS, escribió en 1928:

"La pregunta '¿A dónde va Rusia?', como Trotsky tituló su libro (en 1926), dependía, en cuanto a su respuesta, de condiciones más amplias que las postuladas por el autor. Dependía no solamente de un desarrollo de la industria de Estado más rápido en el porvenir que el desarrollo de todos los demás elementos en la economía rusa —e incluso más rápido que la industria en otros países—, sino también de saber si, tanto en la ciudad como en el campo, estaban reapareciendo nuevas diferencias de clase y nuevos privilegios... Por consiguiente, la respuesta oficial a las críticas de la Oposición tomó en parte la forma de un rechazo a la afirmación según la cual el *nepista* y el kulak crecerían con la misma rapidez que la Oposición se esforzó en presentar. Pero eso no era todo. [La respuesta oficial] negó también que la prosperidad creciente del campesino [individual] significara o implicara un renacimiento del capitalismo. He ahí donde se encuentra el error fundamental de la Oposición, el equivocado concepto de la NEP, *su creencia de que la industria debía desarrollarse a expensas del pequeño productor, en lugar de desarrollarse elevando paralelamente al pequeño productor*... La cuestión se presentó erróneamente como una competencia entre la prosperidad de la industria de Estado *contra* la de la agricultura campesina: *esta última podía, por el contrario, crecer más rápidamente que aquella,* sin por eso representar una tendencia capitalista. Y el incremento de esta acumulación privada entre las manos del campesinado, que se presentó como peligrosa [*sic*], podía ser una fuente de potencia para la acumulación socialista, si se pudiera atraerla hacia la cooperación, los préstamos de Estado y las Cajas de Ahorro."[17]

La vida ha resuelto este debate. Durante el invierno de 1927-28, los kulaks pusieron en grave peligro al Estado soviético. Organizaron una verdadera huelga de entregas de productos alimenticios a la ciudad, como

Dobb, por otra parte, lo reconoce en una obra posterior.[18]** A partir de 1928, la fracción dirigente del partido bolchevique, que durante años había subestimado el peligro** rehusando tomar las medidas adecuadas, bajo el efecto del pánico pasó de un extremo al otro. La "sobreindustrialización del país en detrimento de los campesinos" se realizó a una escala tal como nunca había concebido la Oposición.***

Debido a ello, el pueblo soviético tuvo que pagar un terrible tributo por la rápida industrialización, tributo que habría podido evitarse. En diciembre de 1927, un autor oficial Krzhizhanovski, calculó que los objetivos generales realizados por el primer plan quinquenal**** habrían exigido gastos de inversión de 17,000 millones de rublos-oro.[22] Concentrando este esfuerzo de inversión en un periodo de 5 a 7 años (1928-34)), en lugar de extenderlo a 10 o 12 (lo que inicialmente se previó y lo que hubiera sido posible comenzando la industrialización acelerada en 1923-24), la carga anual fue mucho más pesada. Resuelto además a comprimir el periodo de experimentación, a acortar los plazos, el régimen aumentó excesivamente los gastos de la empresa; los despilfarros y pérdidas fueron considerables. Finalmente, enormes recursos quedaron sin utilizar y fueron más tarde destruidos (especialmente por la matanza de los ganados de los campesinos).***** Puede calcularse que sólo el fondo de acumulación cam-

* "Desde fines de 1927, la cosecha de trigo acusó un sensible descenso que nada hacía prever. En tanto que en los tres últimos meses de 1926 se habían recolectado 4.9 millones de toneladas de cereales, los tres meses correspondientes de 1927 no dieron más que 2.7 millones de toneladas, es decir 2.2 millones de toneladas menos."[19] El "nada hacía prever" es gracioso. La Oposición había venido advirtiendo al país durante años de este peligro, como se muestra claramente en las citas de sus adversarios que acabamos de reproducir.

** He aquí un ejemplo típico de esta subestimación, en Stalin: "Todo el mundo sabe que la Oposición hizo mucho escándalo a propósito del aumento de la diferenciación que tiene lugar entre el campesinado y se dejó arrastrar por el pánico. Todo el mundo sabe que nadie como la Oposición ha hecho cundir ese estado de pánico, a causa del crecimiento del pequeño capital privado en el campo. ¿Pero qué vemos en realidad? En primer lugar... la diferenciación tiene lugar entre el campesinado en formas completamente particulares, no mediante la desaparición de los campesinos medios, sino de su reforzamiento, mediante la reducción considerable (!) de los polos extremos... En segundo lugar, y es lo más importante (!), el incremento del capital privado en el campo se ve compensado por un hecho de importancia decisiva, a saber, por el incremento de nuestra industria".[20]

*** Además, esta sobreindustrialización conduce a un descenso de los salarios reales de los obreros, eventualidad que Preobrachenski había rechazado explícitamente al estudiar la "acumulación socialista primitiva".[21]

**** Se trata de objetivos que el propio Krzhizhanovski había formulado ya durante el 8º Congreso panruso de los Soviets, en diciembre de 1920. Estos objetivos se realizaron respectivamente en 1930 (ferrocarriles), 1931 (electricidad), 1932 (carbón), 1933 (acero), 1934 (mineral de hierro, hierro colado, manganeso) y 1937 (cobre).

***** Las estadísticas oficiales lo admiten implícitamente. He aquí la evolución del ganado soviético en millones de cabezas, según el Extracto Estadístico: "La economía nacional de la URSS":

pesina totalmente perdido por la economía nacional fue de 4-5 mil millones de rublos-oro.[23] Si a ello se añade la posibilidad de economías anuales mediante la reducción del aparato administrativo hipertrofiado —economías que se calcularon en 1,000 millones de rublos-oro por año— puede concluirse que hubieran podido obtenerse resultados mucho más sustanciales que los de los dos primeros planes quinquenales, sin que ello implicara necesariamente los teribles sacrificios pagados por el pueblo soviético durante el periodo 1929-33.

En todo caso, el ritmo de aumento de la producción industrial, al principio fijado en una tasa de incremento anual demasiado moderada, de 5% a 8-9%,[24] se elevó ahora al 20%, y más tarde incluso al 23.7% para la gran industria. Empezó a funcionar el primer plan quinquenal. Después, el 1o. de febrero de 1930, el gobierno lanzó oficialmente la política de colectivización forzosa, anunciada el 27 de diciembre de 1929 por un discurso de Stalin. Los kulaks fueron "liquidados", es decir, deportados por millones a Siberia. El número de granjas colectivizadas saltó de 3.9% en 1929 a 52.7% en 1931, 61.5% en 1934 y 93% en 1937.[25] 25 millones de pequeñas empresas agrícolas se fusionaron en 240,000 cooperativas de producción, llamadas koljoses, y 4,000 granjas de Estado llamadas sovjoses.

Sin embargo, la industria soviética era todavía incapaz de equipar a esas empresas agrícolas colectivizadas con máquinas agrícolas modernas. El retraso que se produjo en la aplicación de las medidas de industrialización —la fábrica de tractores de Tsaritsin (Stalingrado, Volgogrado), cuya creación había quedado decidida en 1924, no empezó a construirse sino en 1929 (!)[26]— acentuó esta incapacidad. Además, la colectivización forzosa chocó con una obstinada resistencia de la mayor parte del campesinado. Durante los años 1929-33, éste comenzó a sacrificar el ganado a gran escala.[27] La agricultura se vio colocada ante el creciente problema de la carencia de fuerza de tracción. El gobierno tuvo que volver a emprender la retirada.

En 1935 el nuevo estatuto de los koljoses concedió a los campesinos el derecho de explotar en usufructo perpetuo una pequeña parcela de tierra privada, que variaba, según las regiones, de 0.25 a 1 hectárea. Recibieron también el derecho de adquirir en propiedad privada una casa, una vaca, ovejas y cabras, y aves de corral.[28] Estas medidas permitieron en poco tiempo un gran aumento de la producción agrícola y, sobre todo, del ganado

	Bovinos en general	*Vacas*	*Cerdos*	*Corderos y cabras*
1928	60.1	29.3	22.0	107.0
1930	50.6	28.5	14.2 (!)	33.3
1931	42.5	24.5	11.7 (!)	61.1 (!)
1932	38.3	22.3	10.9	47.6 (!)
1933	33.5	19.4	9.9	37.3

El número de animales sacrificados fue pues más desastroso en 1930 (cerdos) y 1931 (bovinos y ovinos). La consecuencia fue un temible periodo de hambre en 1932-33.

soviético, al tiempo que afluyeron de la ciudad los suministros de tractores.

El estallido de la guerra en 1941 fue la señal de una revancha generalizada del campo sobre la ciudad. La penuria de productos alimenticios, sobre todo después de la pérdida de las más ricas provincias agrícolas del oeste, permitió a los campesinos hacer subir constantemente los precios pedidos por sus productos. Con objeto de estimular el incremento de la producción alimenticia y de mejorar el aprovisionamiento de las ciudades, el gobierno permitió el desarrollo de los *mercados koljosianos,* en donde los campesinos vendieron libremente su producción al público. Su parte en el comercio al detalle total pasó de 15.9% en 1939 a 44.5% en 1942-43.[29] Y se efectuó así una gran acumulación de dinero en el campo: hicieron su aparición los koljosianos millonarios. El Estado se esforzó en canalizar este dinero emitiendo empréstitos que garantizaban un interés por vida. Pero nuevos kulaks comenzaron a desviar el estatuto de los koljoses y a apropiarse importantes superficies de tierras que eran propiedad colectiva. Al terminar la guerra, se calcularon estas tierras en 5 millones de hectáreas.[30]

Acabada la guerra y solucionada la crisis de reconversión, el Estado volvió, sin embargo, a tomar las riendas de la situación agrícola. Una rigurosa reforma monetaria eliminó el excedente del poder de compra acumulado por los campesinos. Se emprendió una campaña sistemática contra la pequeña parcela privada de los koljosianos y, sobre todo, contra su ganado.* Medidas de concentración de los koljoses y de creación de agro-ciudades acentuaron todavía más esta ofensiva sobre el campo. Al chocar con la resistencia pasiva de los campesinos, ante el estancamiento de la producción agrícola y una nueva disminución peligrosa del ganado, el gobierno retrocedió una vez más (verano de 1953) y se esforzó de nuevo en estimular la iniciativa y el interés privado de los koljosianos. Después de la muerte de Stalin, la política agrícola de los dirigentes soviéticos esbozó una serie de modificaciones sucesivas que describiremos más adelante.

En este momento, la estructura particular de la economía soviética puede definirse por las siguientes características:

a] La industria, el comercio al por mayor y la mayor parte del comercio al detalle, así como el conjunto del sistema del comercio exterior, de los bancos y de los medios de transporte, están nacionalizados. Prácticamente todos los medios de producción y de cambio mecánicos son propiedad del Estado (a excepción de los camiones, propiedad koljosiana);

b] Un restringido sector de la agricultura pertenece también al Estado

* La revista *Soviétskayo Gosudarstvo i Pravo*[31] escribió que "en un porvenir próximo" los koljosianos renunciarían a sus parcelas privadas. Los decretos sobre la concentración de los koljoses preveían la división de estas parcelas en dos partes, de las cuales la mayor se habría desplazado lejos de la vivienda campesina. En marzo de 1951 fue preciso abandonar precipitadamente esta medida frente a la resistencia campesina. Pero entretanto el número de hogares que poseían una vaca descendió del 69% en el conjunto de los koljosianos al 55% en 1953. En esta fecha, el número total de bovinos descendió por debajo del nivel de 1950.[32]

(sovjoses);

c] La mayor parte de las empresas agrícolas son cooperativas de producción en las cuales la tierra está nacionalizada, pero cuyo usufructo se ha abandonado por un periodo indefinido a los koljoses. Los instrumentos de trabajo y el ganado del koljós son propiedad cooperativa. Pero los tractores y máquinas agrícolas son propiedad del Estado y alquilados a los koljoses por los MTS (estaciones de máquinas agrícolas y de tractores) contra pago en especie. En 1957-58, los tractores y máquinas agrícolas fueron vendidos a los koljoses.

d] Subsiste también un sector bastante importante de empresas cooperativas no estatificadas en el artesanado y en el comercio al detalle. En 1962, el sector cooperativo asumió el 28.4% del total de las operaciones del comercio al por menor;

e] Asimismo, subsiste un sector privado de la agricultura que comprende, además de un pequeño número de granjas individuales, las parcelas de tierra dejadas en usufructo a cada familia campesina en el interior del koljós, como igualmente una importante fracción del ganado soviético, propiedad privada de las familias campesinas de los koljoses. En 1937, estas parcelas individuales representaban el 4% de la superficie sembrada de trigo, pero el conjunto de los ingresos extraídos de esas parcelas y de su ganado privado por los campesinos representa una parte importante del producto total de la agricultura soviética.[33] En efecto, en 1938 el sector privado incluía el 50% de los bovinos, el 55% de los cerdos y el 40% de las cabras y corderos de todo el territorio soviético. Después de la guerra, en 1948, estos porcentajes han descendido al 35%, 20% y 20% respectivamente,[34] no tanto a consecuencia del incremento del ganado koljosiano como a consecuencia del descenso del ganado privado. Pero en 1953 el sector privado poseía todavía la mitad de las vacas soviéticas.[35] A finales de 1964, poseía el 28.8% de bovinos (y el 41.7% de vacas), el 27.5% de puercos y el 24.1% de ovejas y cabras.[36] El sector estatal en la agricultura (sovjoses) produjo en 1965 el 36% de la producción agrícola del país.

f] Subsiste un amplio sector privado en la vivienda: consta de todas las habitaciones de los campesinos koljosianos, así como de una parte de la superficie habitable urbana que varía entre el 52.3% en 1926, el 36.6% en 1940, el 33.7% en 1950, el 32.9% en 1955 y el 38.4% en 1961.

La experiencia de los planes quinquenales

Gracias a esta estructura particular de la economía y a lo que ella implica —la planificación global y el monopolio del comercio exterior— ha podido realizarse un prodigioso desarrollo de las fuerzas productivas. Nada indica mejor este desarrollo que las cifras de producción de los principales productos industriales:

	1913	1928	1932	1937	1940	1946	1950	1955	1960	1965
Hulla y lignito en millones de T)	29.1	35.5	64.4	128	166	164	261	391	513	578
Petróleo bruto (en millones de T)	9.2	11.6	21.4	28.5	31	21.7	37.8	70.8	148	243
Electricidad (en unidades de miles de millones de KWhx)	1.9	5.0	13.5	36.2	48.3	48.6	91.2	170.1	292	507
Hierro colado (en millones de T)	4.2	3.3	6.2	14.5	14.9	10.0	19.2	33.3	49	66.2
Acero (en millones de T)	4.2	4.3	5.9	17.7	18.3	13.3	27.3	45	71	91
Máquinas - herramienta (en miles de unidades)	1.5	2.0	19.7	48.5	58.4	—	70.6	117.8	154	185
Turbinas de vapor y de gas (en miles de kwx)	5.9	35.7	239	1,068	972	—	2,381	4,060	9,200	14,600
Automóviles (miles de unidades)	—	0.7	23.9	200	145.4	120.8	362.9	445.3	524	616
Aparatos de radio y TV (en miles de unidades)	—	—	30	194	161	—	1,083	4,024	5,900	8,900
Tractores (en miles de unidades)	—	1.3	48.9	51	31.6	13.3	108.8	163.4	238	355
Cemento (en millones de T)	1.52	1.8	3.48	5.5	5.7	3.4	10.2	22.5	45.5	72.4
Vidrio para ventanas (en millones de m²)	23.7	34.2	29.5	79.3	44.4	—	76.9	99.8	147	197
Jabón (en millares de T)	128	311	357	495	700	245	816	1,075	1,500	1,900
Telas de lana (en millones de m)	103	97	91	105	120	71	167	200	280	466
Telas de algodón (en millones de m)	2,582	2,678	2,694	3,448	3,954	1,900	3,899	5,904	7,200	5,500
Calzado de cuero (en millones de pares)	60	58	86.9	183	211	81	203	274	419	486
Azúcar refinado (en millones de T)	1.35	1.28	0.8	2.4	2.16	0.47	2.5	3.4	6	8.9
Papel (en miles de T)	197	284	471.2	832	812	517	1,193	1,862	2,400	3,400

Estas cifras indican inmediatamente el gran camino recorrido por la URSS desde la victoria de la Revolución de Octubre. De un país atrasado y esencialmente agrícola, la URSS se ha convertido, al menos por su producción global, en la segunda potencia industrial del mundo, especialmente para las materias primas de base, la electricidad y las máquinas-herramienta, partidas en las que su producción rebasa la suma de la producción inglesa y alemana. La razón de este progreso de la industria soviética no se explica solamente por la necesidad de colmar el enorme retraso que llevaba con respecto a la industria de los países capitalistas más avanzados. Se mantiene en el momento en que este retraso está ya, en bloque, superado. Recae ahora sobre el desarrollo y la modernización de la existencia de máquinas y sobre el esfuerzo por automatizar la producción. Es en este campo donde el 4o. y el 5o. planes quinquenales se han apuntado los éxitos más notables. A partir de 1953, la URSS poseía una existencia de 1.300,000 máquinas-herramienta de todo tipo (el doble que antes de la guerra), mientras que la 2a. potencia capitalista, la Gran Bretaña, sólo poseía en 1950, 800,000. En el mismo momento, la existencia norteamericana se elevaba a 1.800,000 unidades que, sin embargo, eran de calidad superior a la de las máquinas soviéticas.

Considerado no en cifras absolutas sino en cifras relativas, es decir, por habitante, el retraso de la industria soviética está lejos de haber sido colmado. En 1964, la capacidad de producción anual *de acero* se estableció en 820 kg. por habitante en EUA, 1,105 en la Unión Económica Bélgica-Luxemburgo, 660 en Alemania occidental y 375 en la URSS. He aquí una tabla referente a otros productos industriales básicos:

PRODUCCIÓN POR HABITANTE EN 1964[37]

	Francia	*Italia*	*Gran Bretaña*	*Alemania occidental*	*EUA*	*URSS*
Electricidad (kwh)	2,051	1,474	3,418	2,835	5,984	2,013
Ácido sulfúrico (kg)	56	54	59	62	108	34
Cemento (kg)	448	436	315	579	319	285

Estas cifras muestran claramente que la producción por habitante soviética está todavía muy retrasada con relación a la de los Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania occidental, aunque Francia pueda ser superada bastante rápidamente e Italia lo esté ya en algunos índices de base.*

* Esta estimación, formulada en 1961, fue confirmada tres años después por el profesor Abram Bergson, que ofrece la siguiente evaluación del consumo por habitante en la URSS y en Italia, en 1955, en dólares USA 1955:

La distancia que separa a la producción soviética por habitante de la de los más avanzados países capitalistas es todavía más considerable en el terreno del consumo privado. Una fuente soviética presenta a este respecto el siguiente cuadro:

CONSUMO POR HABITANTE EN 1962-63[33]

	URSS	*EUA*	*Gran Bretaña*	*Alemania occidental*	*Francia*
Carne y tocino (kg)	39	85	71.5	64.5	78
Azúcar refinada (kg)	36	40.6	45.9	32	31.6
Huevos (kg)	7	18.7	14.1	12.6	11.2
Tejidos algodón (kg)	3.5	7.2	2.9	4.6	4.7
Tejidos artific. y sintéticos (kg)	1.6	6.7	6.3	7.5	5
Calzado de cuero	2.1	3.7	2.8	2.1	2.3
Consumo de energía en kg equivalentes a hulla	3,046	8,263	4,948	3,884	2,591

En cuanto a los bienes de consumo duraderos y la vivienda, la diferencia es todavía más pronunciada. Para el 1o. de enero de 1965 había en la URSS 52 aparatos receptores de televisión por cada 1,000 habitantes contra 334 en Estados Unidos, 255 en Canadá y en Suecia, 242 en Gran Bretaña, 170 en Alemania occidental, 150 en los Países Bajos y en Bélgica, 110 en Francia y 100 en Italia. Por el contrario, a finales de 1963 había en la URSS 205 médicos por cada 100,000 habitantes contra 170 en Italia y Austria, 150 en Estados Unidos, 144 en Alemania occidental, 110 en Gran Bretaña, en Francia y en los Países Bajos y 101 en Suecia. Por cada 100,000 habitantes había 900 camas de hospital en la URSS y en los Estados Unidos, 937 en Italia, 981 en Francia y Canadá, 1,022 en Gran Bretaña, 1,064 en Alemania occidental, 1,083 en Austria y 1,600 en Suecia.

El retraso del desarrollo de la industria de bienes de consumo sobre el de la industria de bienes de producción constituye una característica general de la planificación soviética en la época stalinista. Resulta de una elección de prioridades fríamente establecida por los dirigentes de la URSS. Según Málenkov, de 1929 a 1953, se invirtieron 638,000 millones de rublos en la industria pesada y 193,000 millones de rublos en el sistema de trans-

	URSS	*Italia*
Todos los productos	492	524
Alimentos	193	216
Vestido	29	38
Bienes de consumo duraderos	7	4
Vivienda	27	31
Lo demás entre otros educación y salud	236	235

portes, frente a solamente 72,000 millones de rublos en la industria ligera. Por consiguiente, de 1928 a 1937, la producción de hulla, de hierro colado y de acero se cuadruplicó, mientras que la de la electricidad se hizo siete veces mayor; de 1937 a 1950, la producción de hulla y de electricidad dobló de nuevo, mientras que la de hierro colado y acero aumentó, respectivamente, en un 50% y un 60%. En cambio, durante los mismos periodos, la producción de telas de lana, de telas de algodón y de azúcar sólo aumentó en 10%, 20% y 75% de 1928 a 1937, y en 60%, 10% y 4% de 1937 a 1950.[39]

Las condiciones de alojamiento fueron particularmente lamentables. Entre 1913 y 1940, la construcción inmobiliaria no creció paralelamente al aflujo de habitantes hacia las ciudades. La superficie habitable útil retrocedió de 7.3 m^2 por persona en 1913 a 6.9 m^2 en 1940, para volver a alcanzar el nivel de 1913 sólo en 1950 y elevarse a 7.7 m^2 en 1955, aplicándose estas cifras exclusivamente a las ciudades. En los años 60, en las nuevas construcciones sólo se preveían 8 m^2 por persona; el plan prevé que más de 11 millones de personas dispondrán de departamento nuevo en los 90 millones de m^2 que deberán construirse en 1966.[40] La densidad de ocupación era en 1960 de 1.5 personas por pieza, contra 1.0 en Francia y 1.1 en Italia (los dos países occidentales con peores condiciones de vivienda); en 1961-62, 0.9 en Alemania occidental, 0.9 en los Países Bajos, 0.7 en Gran Bretaña y 0.6 en Bélgica, con piezas, además, más grandes que las soviéticas.[41] El nivel de vida del ciudadano soviético queda muy por debajo del nivel posible, dado el grado de desarrollo actualmente alcanzado en la Unión Soviética. La industrialización se ha realizado en primer lugar a expensas del nivel de consumo de las masas: *Financiar el plan es como encerrar el consumo en un anillo de hierro,* escribió la revista soviética *Planovoié Khozyaistvo* en 1929.[42]*

* Desde el punto de vista de la técnica financiera, esto se efectuó en dos maneras. Se obligó a los campesinos a suministrar al Estado alrededor de un tercio de su producción, gratuitamente o a precios irrisorios, que sólo cubrían un tanto por ciento de sus precios de costo.[43] Se obligó a los obreros a comprar todos sus bienes de consumo en los establecimientos del Estado a precios enormemente elevados por el impuesto sobre el volumen de negocios. Este impuesto, que suministra normalmente al Estado del 50 al 65% de sus ingresos, procede en su mayor parte de la venta de bienes de primera necesidad. En 1939, según fuentes soviéticas oficiales, el 52.6% del producto del impuesto sobre el volumen de negocios se obtuvo por las ventas de carne, productos lecheros, productos de la industria alimenticia y productos de la industria textil.[44] En 1949, los precios de los productos de consumo básico son afectados por otro impuesto más, del 100% por lo menos; en el caso de la sal, ¡este impuesto se eleva al 900-1,000%! Los descensos de precio ocurridos desde entonces han reducido un poco esta carga; pero sigue siendo todavía exorbitante; en 1958, el 42% del producto del impuesto sobre el total de transacciones, o sea 250 mil millones de rublos, procedían de las ventas de bienes de consumo a las familias.[45] No hay que olvidar que sólo se trata de una *técnica* que se habría podido reemplazar, por ejemplo, mediante el establecimiento de salarios nominales más bajos, o de precios de venta más elevados de las materias primas y bienes de equipo para la industria ligera.

Tomando como base estos datos, puede apreciarse la naturaleza de la economía soviética y de sus leyes de desarrollo. Contrariamente a lo que afirman numerosos sociólogos que se esfuerzan en utilizar el método de análisis marxista,* la economía soviética no revela ninguno de los aspectos *fundamentales* de la economía capitalista. Sólo las formas, los fenómenos superficiales, pueden inducir en el error al observador que busca su naturaleza social.

Cierto que la industrialización rápida reviste la forma de una "acumulación primitiva" realizada por una violenta sustracción respecto al consumo obrero y campesino, de la misma forma que la acumulación primitiva del capitalismo se basó en el incremento de la miseria popular.** Pero, salvo en el caso de una contribución extranjera a gran escala, toda acumulación acelerada sólo puede realizarse por el incremento del sobreproducto social no consumido por los productores, sea cual fuere la sociedad donde se manifieste semejante fenómeno. Y esto no tiene nada de específicamente capitalista.

La acumulación capitalista es una acumulación de *capital,* es decir, una capitalización de la plusvalía que tiene por fin hacer producir más plusvalía mediante ese capital. La ganancia es el fin y el motor de la producción capitalista. La acumulación soviética es una acumulación de medios de producción como *valores de uso.* La ganancia no es ni el fin, ni el motor principal de la producción. Sólo representa un instrumento accesorio en manos del Estado, para facilitar la realización del plan y verificar su ejecución por cada empresa.

Como la producción capitalista es una producción para la ganancia, también es esencialmente, una producción basada en la competencia para la conquista de los mercados. Incluso si la concentración de capital ha alcanzado su mayor grado, e incluso si los monopolios reinan como dueños, la competencia subsiste tanto bajo su antigua forma como bajo nuevas modalidades. Esta competencia es lo que determina la *anarquía* de la producción capitalista. El índice y el ritmo de crecimiento de la producción y de la acumulación resultan aquí de decisiones privadas, independientes unas de otras. Esa es la razón de que toda "organización" de la economía capitalista esté condenada a ser siempre fragmentaria e inadecuada.

Por el contrario, la planificación soviética es una planificación real, en

* Ver Ygael Gluckstein: "The Nature of Stalinist Russia"; D. Dallin "The Real Soviet Russia"; Amedeo Bordiga: "Dialogue avec Staline", etc.

** En 1929, en un discurso pronunciado ante el Comité Central del PCUS, Stalin declaró que la industrialización supondría un pesado tributo para el campesinado. Este discurso sólo se publicó en 1950, en el volumen XI de sus *Obras completas.*[46] Nosotros tratamos los problemas teóricos planteados por este hecho histórico, y la eficacia limitada de esta técnica de industrialización, en el capítulo XVI, párrafos: "Fuentes de una acumulación socialista" y "tasa de acumulación máxima, tasa de acumulación óptima".

la medida en que el conjunto de los medios de producción industriales se encuentra en manos del Estado, que puede así determinar centralmente el nivel y el ritmo de crecimiento de la producción y de la acumulación. En el marco de esta planificación subsisten, sí, elementos de anarquía, pero su papel es comparable precisamente al de los elementos de "planificación" en la economía capitalista: corrigen pero no suprimen las características sociales fundamentales de la economía.

Sometida a la tiranía de la ganancia, la economía capitalista se desarrolla según leyes precisas —baja tendencial de la tasa media de ganancia; aflujo de los capitales hacia los sectores con tasas de ganancia superiores a la media; concentración y centralización del capital, que conducen a la búsqueda de sobreganancias monopolistas, etc.— de donde resultan los aspectos particulares de su fase contemporánea. La economía soviética escapa completamente a esas leyes y a esos aspectos particulares. A pesar de los inmensos territorios que le han sido abiertos en Asia, más allá de sus frontera, sólo "exporta" una pequeña cantidad de "capitales" aunque la "tasa de ganancia" sea más elevada en estos países debido a la "composición orgánica del capital" más baja y al costo inferior de la mano de obra (países como China, Mongolia exterior, Vietnam del Norte, etc.). A pesar de la enorme acumulación de "capitales" en la industria pesada, las inversiones continúan dirigiéndose en primer lugar hacia ese sector, antes que dirigirse cada vez más hacia sectores periféricos, como es el caso de la economía capitalista en su fase declinante. La limitación artificial de la producción, el maltusianismo agrícola, la supresión de inventos técnicos, sin hablar de las crisis periódicas de "sobreproducción", de la detención parcial de la producción, o incluso de destrucciones de una parte de la producción —fenómenos todos que caracterizan el conjunto de la economía capitalista, incluso la de los países menos industrializados que la URSS (Japón, Italia, Argentina, Brasil, etc.)— no pueden encontrarse en la economía soviética desde 1927, es decir, desde hace un tercio de siglo.

La economía capitalista mundial forma un todo. Incluso los países que practican una política más autárquica, —el Japón en vísperas de la segunda Guerra Mundial, la Alemania nazi, la Italia de los tiempos de las "sanciones" de Ginebra, etc.— no pueden sustraerse a la coyuntura general del mercado mundial capitalista. El estallido de la crisis de 1929, y más tarde la de 1938, ha marcado profundamente la economía de *todos* los países capitalistas, incluso la de los países "autárquicos".

Por el contrario, la economía soviética, aún conservando determinados lazos con la economía capitalista mundial, se sustrae a las oscilaciones coyunturales de la economía mundial. De hecho, los periodos de desarrollo más notables de su economía han coincidido con los periodos de crisis, de depresión o de estancamiento de la economía capitalista mundial.

En estas condiciones, afirmar que el carácter capitalista de la economía soviética se demostraría por su competencia con las demás grandes potencias (EUA, Alemania, Japón, etc.) y que esa "competencia revestiría en

primer lugar una forma militar, constituye sin duda una confusión. Es claro que cualquier economía no capitalista establecida hoy en una amplia parte del globo se encontraría en estado de hostilidad latente con respecto a la periferia capitalista. De tal estado, se derivan automáticamente imperativos geográficos, militares, económicos, comerciales, etc. Pero no se trata en este caso de la competencia capitalista, es decir, de una competencia para los mercados y la ganancia; es más bien una "competencia" que resulta, precisamente, del carácter socialmente diferente de la URSS y del mundo capitalista con que ésta se enfrenta.

Asimismo es abusivo considerar la economía soviética simplemente como la "consecuencia" de tendencias de desarrollo que salen a la luz en la economía capitalista contemporánea: tendencia a la monopolización total de la industria; a la supresión de la propiedad privada "clásica"; a la fusión entre la economía y el Estado; al "dirigismo económico", etc. De hecho, la economía soviética representa la *negación dialéctica* de estas tendencias.*

En la economía capitalista contemporánea, el "dirigismo económico", la fusión cada vez mayor del Estado y la economía, la violación ocasional de la sacrosanta propiedad privada, se realizan en *provecho del capital de los monopolios*, para la defensa, la protección y la garantía de sus ganancias. En el fondo, la fusión entre el Estado y la economía no es más que el control total de los monopolios sobre la economía, sirviéndose para ello del aparato del Estado. Por el contrario, en la URSS, la gestión estatal de la economía, la supresión del derecho a la propiedad privada de los medios de producción, la fusión entre la economía y el Estado, se realizan para la *expropiación y la destrucción de la burguesía como clase.* El capitalismo contemporáneo es el capitalismo que ha llevado hasta el límite sus propias tendencias de desarrollo. La sociedad soviética es la destrucción, la negación de las principales características de la sociedad capitalista.

Los cambios de estructura son siempre los mejores indicios en cuanto a la naturaleza social de un sistema económico. La incorporación de territorios de un país capitalista a otro no se ha acompañado de ninguna transformación de estructura social: así lo han demostrado claramente la ocupación alemana en Francia, la ocupación francesa, inglesa y norteamericana en Alemania.

Por el contrario, la ocupación alemana de las provincias occidentales de la URSS y más tarde la incorporación de los países llamados de "democracia popular" en la zona de influencia soviética, han llevado consigo modi-

* Cfr. Karl Marx, hablando en el tomo 3º de *El Capital*, de las sociedades por acciones, que constituyen en la práctica la expropiación de capitalistas pequeños y medianos, añade: "Esta expropiación se realiza, sin embargo, de manera contradictoria, en el sistema capitalista, como apropiación por algunos de la propiedad social". Asimismo: "Las empresas por acciones capitalistas deben considerarse, al igual que las empresas cooperativas, como formas de transición del modo de producción capitalista hacia el modo de producción asociado; pero en las primeras, la contradicción está suprimida de manera negativa, y en las segundas de manera positiva."[47]

ficaciones cualitativas de estructura. Es inútil hablar de la destrucción del capitalismo en Europa oriental. Los hechos son conocidos por todos. Pero menos conocidas son las medidas tomadas por los ocupantes nazis en la URSS para reintroducir allí la propiedad privada de los medios de producción. La fábrica de aluminio de Zaporozie fue acaparada por el trust *Vereinigte Aluminiumwerke*. En el marco de la *Berg und Hüttenwerke Ost GmbH*, financiada por los tres mayores bancos alemanes, el *Flick Konzern* acaparó, con los *Reichswerke Hermann Goering*, las acerías del Donetz bajo el nombre de *Dniepr Stahl GmbH*. La *Siegener Maschinenbau AG* acaparó las fábricas Vorochilov en Dniepropetrovsk, el trust Krupp se apoderó de dos fábricas en Mariupol, dos en Kramatorskaya y una en Dniepropetrovsk. Recibió en usufructo la gestión, que debería transformarse en propiedad plena al final de la guerra.[48] En 1943, Krupp hizo desmontar toda la acería eléctrica de Mariupol y la transportó a Breslau. El trust IG Farben organizó en Rusia la *Chemie Gesellschaft Ost GmbH* y la *Stickstoff Ost AG*. En mayo de 1943, en 3 días, podemos observar en el diario *Frankfurter Zeitung*, la fundación de 7 grandes empresas alemanas privadas en los territorios ocupados a Rusia.[49]

Por lo demás, las teorías según las cuales la economía soviética representa una economía de tipo nuevo, ni capitalista ni socialista, una sociedad de los "managers" (Burnham), de los burócratas (L. Laurat), del colectivismo burocrático (Bruno Rizzi, Shachtman, etc.), una sociedad dirigida por una "nueva clase" (Milovan Djilas), no pueden admitirse. Los defensores de estas teorías niegan a justo título todo carácter capitalista al modo de producción soviético. Pero no conciben que lo que hay de no socialista en la URSS —desigualdad social muy amplia; privilegios de la burocracia; ausencia de autodeterminación de los productores, etc.— representa un producto del pasado y del cerco *capitalistas*.

Consideran estos residuos del pasado como los embriones de una sociedad del porvenir. Pero son incapaces de dar de esta sociedad una caracterización precisa, de determinar una dinámica particular (aparte de las trivialidades o afirmaciones absurdas, periódicamente contradichas por los acontecimientos.) * No pueden indicar qué modo de producción cualitativamente diferente al de la URSS correspondería a la época de transición entre el capitalismo y el socialismo.

En realidad, la economía soviética lleva en sí características *contradictorias*, que ni sus apologistas, ni sus críticos vulgares han conseguido reunir en una visión de conjunto.

Los apologistas hacen el panegírico de la ausencia de propiedad priva-

* La más estrepitosa de esas afirmaciones fue la formulada por Bruno R., recogida más tarde por James Burnham, en *La era de los "managers"*: La alianza germano-soviética sería una alianza estable entre dos regímenes sociales de la misma naturaleza. El ataque nazi contra la URSS y el carácter agudo y extremadamente cruel de lucha entre dos sistemas sociales diferentes que revistió la guerra germano-soviética, han demostrado la completa ineptitud de esta teoría.

da. de los medios de producción, de la constante y rápida progresión de las fuerzas productivas* y del nivel general de calificación técnica y cultural de la población; todo eso prueba, en efecto, que la URSS no es un país capitalista. Sin embargo, resulta abusivo extraer de aquí la conclusión de que se trata ya de un país socialista, cuando subsisten clases —clase obrera y clase campesina— con intereses históricos, y a veces incluso inmediatos antagónicos, cuando la desigualdad social ha aumentado en forma apreciable, cuando el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas es todavía inferior al alcanzado por el país capitalista más avanzado.

Los partidarios de la teoría del "capitalismo de Estado" demuestran correctamente el carácter *burgués* de los fenómenos de desigualdad, de las normas de retribución que subsisten en la URSS. Pero generalizan abusivamente cuando caracterizan también el modo de producción soviético como capitalista. Los partidarios de la teoría del "colectivismo burocrático" demuestran correctamente el carácter no capitalista del modo de producción soviético. Pero generalizan abusivamente cuando niegan el carácter fundamentalmente burgués de las normas de reparto. De hecho, la economía soviética se caracteriza *por la combinación contradictoria de un modo de producción no capitalista y de un modo de reparto todavía fundamentalmente burgués.*** Semejante combinación contradictoria designa un sistema económico que ha superado ya el capitalismo, pero que todavía no ha alcanzado el socialismo, un sistema que atraviesa un *periodo de transición,* entre el capitalismo y el socialismo, durante el cual, como había indicado ya Lenin, la economía combina necesariamente rasgos del pasado con los del porvenir.[52]

Las "categorías económicas" en la URSS

Para responder adecuadamente a la espinosa cuestión, tan debatida desde hace años en la URSS, e incluso fuera, respecto a la supervivencia de las "categorías económicas" mercancía, valor, dinero, precio, salarios, ganancias, etc., es necesario partir de una caracterización de la economía

* Una conferencia de científicos norteamericanos, interpretando en forma muy crítica los datos estadísticos soviéticos, ha llegado a la conclusión de que tras los primeros esfuerzos de industrialización rápida, el ritmo de progresión de la producción industrial de la URSS se mantiene superando ampliamente al ritmo de industrialización de todos los demás países, incluyendo el de los Estados Unidos después de la Guerra de Secesión.[50]

** Cfr. F. Engels en el *Anti-Dühring:* "Cada nuevo modo de producción o forma de cambio se ve frenado al principio no solamente por las formas antiguas y las instituciones políticas que le corresponden, sino también por el antiguo modo de distribución. A través de una larga lucha, tendrá que conquistar el modo de distribución que le es propio." Cfr. también Karl Marx en la *Crítica del Programa de Gotha:* "En la sociedad comunista, no tal como se ha *desarrollado* sobre su base propia, sino por el contrario tal como ha *nacido* de la sociedad capitalista... el *derecho igual* continúa siendo en principio el *derecho burgués.*" [51]

soviética como economía contradictoria del periodo de transición del capitalismo al socialismo.

En una sociedad socialista, los productos del trabajo humano poseen un carácter directamente social y no tienen, por consiguiente, valor.* No son mercancías, sino valores de uso, producidos para la satisfacción de las necesidades humanas. Una sociedad tal ignorará el salario y sólo conocerá el "precio" en un puro objetivo de contabilidad social. La existencia de las "categorías económicas" en la URSS indica claramente que este país todavía no es una sociedad socialista.

Pero la producción de mercancías se extiende en la historia de la economía humana mucho más allá de los límites propios de la época capitalista. Comienza con la producción simple de mercancías en el interior de una economía patriarcal o esclavista. Sólo desaparece con la producción de una abundancia de valores de uso en la economía socialista plenamente desarrollada. La producción de mercancías no puede "suprimirse" artificialmente. Sólo puede desaparecer progresivamente, a medida que la economía se va haciendo capaz de garantizar a cada ser humano la satisfacción de sus necesidades fundamentales y a medida que, debido a ello, el reparto no debe ya fundarse en el cambio, en una contraprestación exactamente medida.**

Mientras la producción no asegure tal satisfacción de las necesidades humanas fundamentales, el problema económico central seguirá siendo el del *reparto de una penuria* —más o menos relativa— de bienes de consumo, que debe dirigirse según criterios objetivos. Durante todo este periodo de transición entre el capitalismo y el socialismo, el *intercambio* entre el trabajo humano y los bienes de consumo producidos por ese trabajo rige la esfera del reparto. Quien dice intercambio dice producción de mercancías. *La penuria de valores de uso prolonga la vida del valor de cambio.*

La supervivencia —parcial o general— de la producción de mercancías en la época de transición entre el capitalismo y el socialismo es una característica propia de esta época. Pero, normalmente, esta supervivencia sólo concierne al sector de los bienes de consumo (y todo lo más a la periferia agrícola y artesanal del sector de bienes de producción). En la me-

* En el seno de un orden social comunal, fundado en la propiedad común de los medios de producción, los productores no intercambian sus productos; de la misma manera, el trabajo incorporado a los productos no aparece tampoco como *valor* de esos productos... puesto que en adelante, al contrario de lo que ocurre en la sociedad capitalista, no es de manera indirecta, sino directa como el trabajo del individuo se convierte en parte integrante del trabajo de la comunidad." [53] Por la toma de posesión social de los medios de producción, la producción mercantil cesa...[54]

** Durante mucho tiempo, los economistas soviéticos han venido discutiendo las causas de esta supervivencia de las "categorías mercantiles" en la URSS, especialmente durante las sesiones de trabajo de académicos soviéticos en 1951, en diciembre de 1956 y en junio de 1958. La tesis admitida en la época stalinista reducía el origen de las categorías a la existencia de "dos tipos de propiedad" en la URSS. A partir de entonces, Ostrovitianov, Gatovsky, Kronrod y otros han

dida en que la sociedad toma en sus manos la industria, los bancos, los medios de transporte y los principales centros de distribución, los bienes de producción y de cambio producidos en esas empresas nacionalizadas han perdido su carácter de mercancías y sólo tienen ya carácter de valores de uso. Incluso si esos valores de uso son formalmente "vendidos" de una empresa del Estado a otra, se trata de simples operaciones de contabilización y de verificación general de la ejecución del plan, para la economía en su conjunto y para cada unidad económica. La diferencia se expresa incluso en la forma monetaria. Los bienes de consumo se compran con billetes de banco; los bienes de producción sólo circulan con ayuda de la moneda escritural, puramente contable. Su compra al contado está prohibida, salvo para las pequeñas herramientas.[57]

No ocurre otra cosa en la URSS. Los bienes de producción destinados al mercado koljosiano; los bienes de consumo no consumidos por sus productores; los bienes de consumo industriales y artesanales no retenidos por el Estado* poseen todas las características de las mercancías. Sólo su volumen total está "planificado". Su reparto entre las diferentes zonas de consumo, entre la ciudad y el campo, entre las diferentes capas de consumidores, se efectúa ciegamente según las leyes del mercado, "corregidas" en el mejor de los casos por la arbitrariedad burocrática.[59]** En cuanto a los bienes de producción, especialmente todos los que se producen con la industria nacionalizada, han perdido su carácter de mercancías, puesto que

venido defendiendo una tesis que se aproxima mucho a la que esbozamos aquí Cfr. por ejemplo la fórmula de Gatovsky: "La posibilidad de pasar a la distribución directa de bienes sólo existirá... *cuando la sociedad no deba ya controlar la cantidad del trabajo y de las necesidades.*"[56] Últimamente, Charles Bettelheim ha dado una nueva interpretación de la supervivencia de las categorías mercantiles en la URSS. Él afirma que esta supervivencia depende del insuficiente nivel de desarrollo de las fuerzas productivas que determina la incapacidad, por parte del Estado (del sector estatal), de disponer de manera efectiva y eficaz de los medios de producción y de los productos.[55] Estamos, por supuesto, de acuerdo sobre el fondo de la cuestión: las categorías mercantiles sobreviven en la URSS debido a la insuficiencia del desarrollo actual de las fuerzas productivas. Mas el razonamiento sobre "la disposición de manera efectiva y eficaz de los medios de producción y de los productos" nos parece bastante escolástica. Bettelheim entiende por ello que la forma jurídica no corresponde *enteramente* a la realidad económica, es decir que *parte* de la producción del sector estatal continúa fuera del control del Estado. No parece comprender que la forma jurídica —forzosamente abstracta— no corresponde *jamás* y en sociedad alguna en un 100%, de manera mecánica, a la realidad económica, forzosamente contradictoria, y que lejos de crecer, el control directo del Estado sobre todos los productos, está llamado a decrecer a medida que el desarrollo de las fuerzas productivas permite aproximarse paso a paso a la abundancia y a la desaparición de la producción mercantil.

* Especialmente para sus fuerzas armadas y para la exportación. Hubbard indica que, en 1937, el 73.9% de los productos de consumo industriales fueron destinados a los mercados.[58]

** "Nuestros especialistas de la economía y de la planificación, con ligeras excepciones, conocen mal la acción de la ley del valor, no la estudian y *no saben tenerla en cuenta* en sus cálculos", escribe Stalin. Y más lejos acusa a esos mismos especialistas de manifestar "la arbitrariedad de aventureros económicos".[60]

no solamente su producción global, sino también su reparto exacto, vienen fijados de antemano por el plan.

De hecho, desde el punto de vista de su reparto, los bienes de producción se agrupan en tres categorías:

a] Los bienes básicos, en total 1,600 productos, que representan las principales materias primas (aceros y aleaciones, carbón, petróleo, metales ferrosos y no ferrosos, caucho, principales productos químicos, energía eléctrica), las principales máquinas y los vehículos de transporte con motor. Estos bienes básicos no se venden por empresas o grupos de empresas, sino que son repartidos directamente por el Consejo de Ministros entre aquellas empresas que tienen necesidad de ellos, según cantidades fijadas por el plan (contra un pago puramente formal en moneda escritural);

b] Los bienes concedidos por cuotas, tales como los productos más abundantes y menos esenciales (madera, vidrio, fósforos, ventiladores eléctricos, planchas, etc.), que son repartidos por los diversos ministerios, previendo el plan solamente la cuota de la producción global atribuida por sector industrial y por región. Mientras no se superen esas cuotas, cada fábrica puede adquirir esos productos comprándolos en una agencia comercial del ministerio en cuestión.

c] Los bienes repartidos de manera descentralizada, que pueden ser comprados directamente a los productores por las empresas: materiales agrícolas y artesanales, ciertos productos de la industria local, etc.[61*]

Mientras el problema del reparto esté dominado por la penuria relativa de los bienes de consumo, el dinero resultará el instrumento más eficaz para efectuar este reparto. Tal ocurrirá en toda sociedad del periodo de transición, donde el dinero, al mantener la posibilidad de una cierta elección de los consumidores, represente una protección —limitada pero real— contra la invasión total del burocratismo reglamentado. El dinero resulta también el instrumento más simple para medir el rendimiento de las empresas por medio de los costos comparativos de producción; de hecho, es el instrumento de medida económica más flexible en todos los terrenos.

Pero el dinero que sobrevive a la época de transición pierde una serie

* Después de la reorganización de la gestión industrial y de la creación de los *sovnarjoses*, en 1957, se mantuvo el reparto de las materias primas y de los bienes de equipo en tres categorías. El reparto de los bienes de la primera categoría (productos "remitidos a un fondo especial") tuvo que ser elaborado de antemano y aprobado por el Consejo de Ministros de la Unión Soviética. El reparto de los bienes de la segunda categoría se sometió a un control central y tuvo que ser aprobado por el *Gosplan*. Los productos de estas dos categorías tenían que ser "vendidos" obligatoriamente por organismos del *Gosplan*, incluso si el destinatario se encontraba en el mismo *sovnarjos* que el "vendedor".[62]

Sin embargo, ciertos economistas soviéticos insistieron bruscamente en el hecho de que los bienes de equipo son también "mercancías". Este "descubrimiento" teórico tiene, sobre todo, un fin práctico: reivindicar más autonomía para los directores de empresa en materia de inversiones. Cfr. también la significativa incorrección de lenguaje de Jruschov que, ante el XXI Congreso del PCUS, habla constantemente de "inversiones de capitales" en la URSS.

de funciones fundamentales que lo caracterizan en la época capitalista. Deja de ser, automáticamente, transformable en capital en las condiciones dadas del mercado, puesto que la adquisición privada de medios de producción está prohibida (industria) o grandemente restringida (agricultura, artesanado y comercio). Debido a ello, la compra privada de la fuerza de trabajo como mercancía que produce una plusvalía desaparece, y el dinero deja de ser una fuente automática de interés, de ingreso, deja de ser la forma inicial y final del capital, hacia la que tiende el conjunto de la actividad económica. A la realización de la plusvalía, que en el régimen capitalista sólo es posible en forma de dinero, sucede ahora la apropiación directa por el Estado del sobreproducto social en forma de valores de uso.* El dinero no vuelve a ser capital más que por el proceso elemental de acumulación primitiva en la agricultura y el pequeño comercio, legal o ilegalmente.** Para detener este proceso, favorecido por el automatismo de la economía mientras subsistan condiciones de penuria de bienes de consumo, es necesaria la coacción estatal.

En conjunto, los precios continúan oscilando alrededor del valor, desde el momento en que el cálculo en metálico del precio de costo medio por rama industrial está tomado como base de la contabilidad económica en todos los campos. Pero el juego de formación de precios no es ya un juego automático. En efecto, la ley del valor sólo se aplica en forma "pura" en la producción simple de mercancías. En la sociedad capitalista, la ley del valor se aplica a través del prisma de la ganancia, del flujo y reflujo de capitales hacia los sectores que producen la mayor tasa de ganancia, de la perecuación de la tasa de ganancia y de la formación de los precios de producción. En la economía de la época de transición, la ley del valor se aplica a través del prisma del plan. Los precios se convierten en instrumentos de

* Esta apropiación se realiza, en efecto, en la producción efectiva de los medios de producción y la llegada a su destino (con la condición de que no sean ni robados, ni vendidos al mercado negro, ni averiados durante el transporte, ni depositados inútilmente en un almacén). De hecho, la parte *acumulada* del sobreproducto social es toda la producción de bienes de producción, menos la fracción que sirve para reemplazar las máquinas gastadas y renovar el stock de materias primas.

Sin embargo, O. Lange se equivoca cuando dice[63] que la acumulación se *"realiza automáticamente* con el reparto de los recursos materiales" entre los dos sectores. Además de los riesgos de robo, avería, etc., arriba mencionados, que en una administración burocrática no son en absoluto desdeñables, un reparto erróneo que entorpezca la *utilización efectiva* de las nuevas máquinas, etc., en el proceso de producción, impide que se efectúe la acumulación. Precisamente porque los bienes de producción han dejado de ser mercancías, la "realización" del sobreproducto, es su conversión en trabajo, su consumo efectivo.

** Sin embargo, es preciso tener en cuenta los depósitos en las cajas de ahorro que producen interés, es decir, que permiten a su propietario apropiarse una fracción del sobreproducto social. Por lo demás, como el derecho de herencia es ilimitado, una persona que heredara cuatro o quinientos mil rublos podría vivir de sus rentas ganando más que el salario medio. La forma en que esos casos se han tratado en la prensa soviética presagia, sin embargo, una limitación del derecho de herencia.

planificación, en instrumentos del reparto de la renta nacional entre consumo productivo e improductivo, del reparto de las inversiones entre los diferentes sectores de la economía.

En la sociedad soviética, los precios de venta de los productos industriales se forman añadiendo a los precios de costo (costos de producción) una tasa de ganancia y un impuesto diferencial sobre el volumen de negocios, que están preestablecidos por el plan.

"Los precios no representan el equivalente en dinero de los costos de producción. Son el instrumento principal para la redistribución de la renta nacional."[64]

La fijación más o menos arbitraria de los precios en ciertos sectores de la industria es el medio esencial que utiliza el gobierno soviético para determinar la tasa de inversión de esos sectores, para alentar o no el consumo de sus productos.* Lo que en la economía capitalista resulta *a posteriori* de la interacción de millares de decisiones individuales de consumo o inversión, en la URSS resulta en bloque de las decisiones *a priori* de las autoridades centrales de planificación.[65]

Y, en fin, las ganancias, al menos en el sector regido por el Estado, pierden completamente el papel de motor fundamental de la vida económica que tienen en la economía capitalista. Continúan siendo, desde luego, un medio de interesar a los burócratas en la realización del plan y en la disminución de los precios de costo. La ganancia adicional, obtenida reduciendo los precios de costo con relación a los previstos por el plan, se pone en parte a disposición de los directores de empresa en forma de "fondos de director" ("fondos de empresa"). Pero esto no es más que una simple cuestión técnica. Se podría efectuar la misma operación mediante primas distribuidas, o descensos del precio de venta consecutivos al descenso del precio de costo. La ganancia desempeña también un papel creciente de fuente financiera de acumulación** pero, igual que en el caso anterior, este

* Véase en el capítulo XVIII el párrafo "Nuevo debate económico en la URSS", la discusión de diversas tesis e hipótesis que avanzan los economistas soviéticos a favor de una revisión radical del sistema de cálculo de los precios.

** He aquí la parte referente en el presupuesto de Estado soviético, al impuesto sobre el volumen de negocios y a los descuentos sobre las ganancias de empresas del Estado (en rublos):

	Ingresos totales en miles de millones	*Impuesto volumen de negocios en miles de milllones*	*Descuento ganancias en miles de millones*
1928	8	3.1	0.6
1932	30	17.5	?
1937	109.3	75.9	9.3
1940	180.2	105.9	21.7
1946	325.4	190.9	16.6
1950	422.1	236.1	40.0

papel es asimismo puramente técnico. Sin necesidad de ninguna modificación estructural, el sistema soviético podría abolir mañana la noción misma de ganancia, y financiar la acumulación por un sistema de escala variable de impuestos sobre el volumen de negocios de todos los sectores de la industria.

La contradicción entre el modo de producción no capitalista y las normas de distribución burguesas, es la contradicción fundamental de toda sociedad de transición entre el capitalismo y el socialismo.* Además los economistas soviéticos comienzan a admitir esto más o menos explícitamente. J. A. Kronrod habla de las "contradicciones entre las relaciones de igualdad relativas a la propiedad de los medios de producción, y las relaciones de desigualdad de hecho relativas a los resultados del empleo de esos medios de producción en el proceso real de producción".[68] Pero en la sociedad soviética, esta contradicción, inevitable en sí misma, se ve agravada por los privilegios burocráticos justificados por la tesis del reparto "según la cantidad y la calidad de trabajo suministrado por cada cual".**

La mercancía contiene en germen todas las contradicciones del modo de producción capitalista. Puesto que se produce para un mercado anónimo, puede resultar no vendible. Cierto que en la época de transición los bienes de consumo son mercancías debido, precisamente, a su penuria relativa, a su subproducción. Una sobreproducción general es ahí, pues, imposible; el Estado puede reducir progresivamente sus precios, a medida que se incrementa la producción.

Pero, como consecuencia de un reparto defectuoso, de un precio momentáneamente excesivo o de una calidad inferior, ciertas mercancías pueden resultar invendibles. No producen su equivalente en dinero, y desde

1954	571.8	234.3	92.6
1958	672.3	304.5	135.4
1962	843.3	329	239

Teóricamente, la creciente importancia del capítulo "descuento sobre ganancias" en el financiamiento del presupuesto soviético podría considerarse como una señal de saneamiento económico: el impuesto sobre el consumo cedería de manera progresiva el lugar al producto de la rentabilidad de las empresas para asegurar la acumulación socialista. En realidad, dada la naturaleza arbitraria de los precios, las dos fuentes de acumulación en nada se diferencian entre sí; simplemente se sustituye una técnica financiera por otra.

* Es interesante observar, que, en *Izvestia,* V. Nemzov habla del "derecho de herencia burgués que se ha conservado en la URSS". Numerosos autores soviéticos protestan vehementemente contra el empleo de la definición "normas de distribución burguesas" respecto al sistema de reparto en la URSS. Sin embargo, Marx caracteriza explícitamente el reparto proporcional a la cantidad de trabajo suministrado a la sociedad como "supervivencia del derecho burgués". ¿De qué otra forma podría caracterizarse un reparto que disfraza una desigualdad mucho más fuerte todavía escudándose en la fórmula de retribución "según la cantidad y la *calidad* del trabajo suministrado"?[67]

** Ver en el capítulo XVIII *Una deformación apologética del marxismo.*

este momento habrán sido fabricadas con pérdida total desde el punto de vista de la sociedad y del Estado.

Las alusiones a esos "stocks invendibles" aumentan en la prensa soviética: 60 millones de rublos de stocks sin vender en 1952 en los almacenes de abastecimiento obrero de Stalino (Ucrania), stocks que rebasan en un 60% la cifra prevista por el plan en la región de Och, Kirguisia; 500 millones de rublos en stocks imprevistos en el Kasajstán, en 1953; necesidad de reducir en 1956 los precios en un 25% para una serie de bienes de consumo, en otra forma invendibles en dicho año; introducción no menos brusca de ventas a plazos, etc.; en 1958, 1 millón de máquinas de coser invendibles producidas por la fábrica de Podolsk hasta finales de 1964, etc.[69] A finales de 1961, el 55% de los stocks en los grandes almacenes de venta al por menor de la URSS, con un valor total de 11 mil millones de rublos, eran considerados excesivos, dado que se trataba de mercancías de las cuales la demanda estaba satisfecha en lo fundamental. Para estas mercancías, los stocks representaban ya *el 50%* del valor de las ventas anuales.[70]

Por lo demás, el hecho ha sido admitido por ciertos teóricos soviéticos. Así, por ejemplo, A. G. Kulikov afirma que "la práctica nos ha convencido de que... cuando las mercancías permanecen almacenadas en la red de distribución y no pueden ser vendidas, el trabajo cristalizado en esas mercancías no ha recibido un reconocimiento social".[71]

Las contradicciones fundamentales de la economía soviética

La contradicción entre el modo de producción no capitalista y las normas de distribución burguesa es la contradicción fundamental de toda sociedad de transición entre el capitalismo y el socialismo. Teóricamente, esta contradicción debería ir disminuyendo a medida que se desarrollan las fuerzas productivas, que aumentan el nivel de bienestar y la cultura de la población, a medida que las situaciones de penuria —libremente consentidas mediante opciones democráticamente tomadas por la mayoría de las masas laboriosas— se sustituyen por la distribución gratuita de bienes y de servicios según el principio de la satisfacción de necesidades.

Mas esta correspondencia estrecha entre el incremento de las fuerzas productivas y la desaparición gradual de la contradicción entre modo de producción y normas de distribución durante el periodo de transición entre el capitalismo y el socialismo presupone ante todo* un alto grado de consentimiento de las masas populares y del gobierno, un elevado nivel de democracia socialista, una participación activa de los trabajadores en la gestión de las empresas y de toda la economía, una elaboración democrática y contradictoria del plan y un control estrecho por parte de

* Presupone también una ampliación rápida de la zona del mundo que se libera del capitalismo, un nivel elevado de conciencia y de educación socialistas, una correspondencia estrecha entre el desarrollo de la infraestructura económica y el de todas las esferas de la superestructura, etc.

los trabajadores, a la vez sobre esta elaboración del plan, sobre su aplicación y sobre su corrección periódica. En una palabra, exige un Estado obrero en el sentido más democrático y profundo de la palabra.

Ahora bien, Lenin señalaba en 1920 que la URSS no era un simple Estado obrero, sino más bien un Estado obrero deformado burocráticamente.[72] Por razones históricas que dimanan a la vez del bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, de la debilidad numérica y cultural del proletariado, de la pérdida de una amplia vanguardia durante la guerra civil, del aislamiento internacional de la revolución y del peso extremo de privaciones que la clase obrera soviética tuvo que soportar, esa misma clase obrera empezó a desinteresarse cada vez más de la gestión directa del Estado y de la economía.[73] Esta gestión la ejerció cada vez en mayor medida un aparato burocrático, primero, por delegación de poder, por decirlo así, más tarde y cada vez más, por usurpación. El partido bolchevique no comprendió a su debido tiempo la gravedad del problema, pese a las múltiples advertencias de Lenin y de la Oposición de Izquierda.[74] En lugar de frenar ese proceso de burocratización, de ponerle coto, se hizo primero cómplice y después, incluso, promotor. La deformación burocrática se convirtió en degeneración.

Así, pues, las contradicciones específicas de la economía soviética no se limitan a la contradicción fundamental de *toda* sociedad de transición; *combinan* esas contradicciones fundamentales con las que se desprenden de manera más particular del dominio burocrático sobre el Estado y la economía. Estas últimas pueden agruparse en tres categorías: las contradicciones que resultan del desarrollo desproporcionado entre la industria y la agricultura, y de una manera más general, del desarrollo desproporcionado entre la industria pesada y el conjunto del sector (agrícola e industrial) que produce bienes de consumo; las contradicciones que resultan del empleo de estímulos materiales en una economía regentada por la burocracia, es decir en una economía donde el interés material de los burócratas se convierte en el motor esencial para el cumplimiento y la superación del plan; las contradicciones que resultan de las técnicas de la gestión burocrática misma.

Todas estas contradicciones se combinan con la *coexistencia antagónica del plan y del mercado,* inevitable durante todo periodo de transición del capitalismo al socialismo, pero cuyo conflicto se ve exacerbado por los estragos del dominio burocrático sobre la economía y el Estado que acentúan a la vez el juego automático de las categorías mercantiles y las tentativas de ahogarlo por medios puramente administrativos.

Son múltiples los efectos de esas contradicciones; mas su peso económico y social es diferente, según la etapa por la que atraviesa la economía soviética.

Durante la dictadura staliniana, las tareas de construcción eran esencialmente *extensivas.* Se trataba de crear la infraestructura de una gran potencia industrial moderna, ante todo, copiando empresas y técnicas ex-

tranjeras. Había mano de obra en abundancia. Su capacidad de resistencia había sido reducida al mínimo por medio del terror y de la atomización de las masas. Es cierto que la tensión social era enorme, pero el régimen respondía a ella con olas sucesivas de represión en gran escala. Los resultados se compraban con enormes despilfarros, con sacrificios que fácilmente se hubiesen podido evitar;* no eran, por ello, menos impresionantes. La calidad era sistemáticamente sacrificada en aras de la cantidad, mas ésta parecía crecer de acuerdo a la lógica irresistible de progresión geométrica.

Es cierto que ya en la época de Stalin, la agricultura, tras la terrible sangría del periodo 1930-34, se encenagó de manera progresiva en el estancamiento. Es cierto que ya entonces empezó a manifestarse un retraso pronunciado en el desarrollo de industrias nuevas.** Es cierto también que el índice de crecimiento empezó a disminuir. Pero durante todo un periodo se pudo creer que si las contradicciones sociales que se desprendían de este contexto se hacían cada vez más explosivas, las contradicciones económicas no impedirían un crecimiento regular y rápido, sino armonioso, de las fuerzas productivas.

A partir de comienzos de los años 50 hubo que desilusionarse. Los mismos sucesores de Stalin tuvieron que darse cuenta de la necesidad de reformas urgentes para dar un nuevo impulso a la economía soviética. Esas reformas se referían, en primer término, a la agricultura y al nivel de vida de los trabajadores, así como a la abolición del trabajo forzado irracional y de un código de trabajo insoportable. Estas reformas se extendieron rápidamente a la organización de la industria y a los métodos de gestión y de planificación en su conjunto.

A partir de este momento, un problema fundamental de conversión se plantea ante la economía soviética: el crecimiento de *extensivo* debe convertirse en *intensivo*. El incremento de la producción mediante el simple aumento de la mano de obra pierde todo su sentido a partir del momento en que, por una parte, las reservas de mano de obra se agotan y cuando, por otra parte, el equipo que se introduce se hace cada vez más costoso y cada vez más productivo. La duración del periodo de inmovilización, la duración de los trabajos de construcción, las técnicas de amortización de los gastos de instalación se convierten en problemas más importantes que los referentes a "la disciplina del trabajo". La competencia internacional con la economía capitalista impone, también, un acento cada vez

* "La naturaleza fantásticamente superambiciosa del primer plan quinquenal y de algunos planes de sectores en fechas más recientes, tuvo como resultado un despilfarro en tal escala que una tasa similar de crecimiento bien pudo haberse alcanzado a un costo económico y humano mucho menor, si hubiese habido menos apresuramiento. Ocurrieron vastos errores de cálculo, los recursos se despilfarraron en una escala prodigiosa en enormes proyectos de "prestigio" (canales, "transformaciones de la naturaleza", etc.), utilizando mucho trabajo forzado".[75]

** Ver a este respecto los escritos de Arzumanián y de muchos otros autores de Europa Oriental.[76]

mayor en la calidad de los productos, la productividad del trabajo y la racionalización de las inversiones, cuya reanimación condiciona, por otra parte, el mantenimiento de un índice de crecimiento elevado, incluso en un plan puramente cuantitativo.*

Pero las reformas de la época de Jruschov y después de Jruschov son esencialmente reformas *en el marco* de la gestión burocrática de la economía y del Estado; ésta no está puesta en tela de juicio. Estas reformas burocráticas de la burocracia tienen efectos positivos limitados, sobre todo en el tiempo. Al cabo de unos años, su dinamismo se agota; vuelven a perfilarse en el horizonte nuevas amenazas de freno del ritmo. En general, tienden simplemente a sustituir un tipo de contradicciones por otro. Es lo que hay que demostrar en distintos campos.

Desproporción entre la industria y la agricultura

En ningún terreno ha resultado a la larga tan desastrosa la gestión burocrática como en el de la agricultura. Si todos los daños de la burocracia no han podido impedir un prodigioso desarrollo de las fuerzas productivas en la industria, gracias a las ventajas de la planificación, se han combinado en la agricultura con las desventajas de un régimen híbrido de propiedad. El resultado fue una baja catastrófica de la producción durante un largo periodo.

El origen de la desproporción entre el desarrollo de la industria y el retroceso o estancamiento de la agricultura se debe a que la industrialización se emprendió con retraso, mientras que la colectivización integral de la agricultura se efectuó prematuramente, antes de que existiera la base técnica y social para semejante revolución en el modo de producción agrícola. Es precisamente el retraso de la industrialización lo que ha diferido la creación de una base técnica adecuada para la colectivización agraria y lo que, al mismo tiempo, ha favorecido la polarización de las fuerzas sociales en la aldea. La cristalización del poder de los kulaks se convertía en un inminente peligro para la supervivencia del Estado soviético y empujaba al gobierno en la vía de la colectivización integral y forzosa. Es también el retraso de la industrialización lo que le ha dado un carácter precipitado y espasmódico.

En ausencia de una mecanización suficiente y de una amplia inversión en abonos** y trabajos de infraestructura (carreteras, silos, almacenes, ga-

* "Actualmente hay en la economía enormes valores materiales que pesan como cargas inútiles y que no se utilizan ni en la producción ni para satisfacer las necesidades personales de la población. En este sentido hay que mencionar, en primer lugar, la amplitud desmesurada de los proyectos de construcción sin terminar, la dilatación en los plazos y el despilfarro de inversiones de capitales. En las obras y en las empresas hay mucha maquinaria sin instalar que tarda mucho tiempo en utilizarse".[77]

** En 1950 en la URSS, sólo se suministraron 6 kilos de fitoalimentos por ha. de tierra cultivable, frente a 23 kilos en Italia, 48 kilos en Francia, 124 en Gran Bretaña y en Alemania Oriental, y 147 en Alemania Occidental. En 1955, el

rajes, establos, alojamientos, etc.), la colectivización integral de las empresas agrícolas producía nefastos efectos tanto desde el punto de vista económico como desde el punto de vista social. El rendimiento bajó, especialmente para las plantas forrajeras, la carne, la leche, etc. Los campesinos, descontentos y desesperados, sacrificaban el ganado. Hubo que crear un pesado aparato de funcionarios koljosianos que redujera el margen de acumulación de las empresas agrícolas. A todo esto se añadía la necesidad de extraer de la producción agrícola una parte importante del fondo de acumulación para permitir la industrialización acelerada.

La caída de la producción agrícola fue tanto más desastrosa cuanto que, a consecuencia de la industrialización, un número más reducido de productores agrícolas tenía ahora que nutrir a una población urbana en pleno aumento. Bajo el zarismo, 30 millones de familias campesinas alimentaban a 28 millones de habitantes de las ciudades; hoy día 17 millones de koljosianos y los trabajadores de los sovnarjoses deben alimentar a más de 100 millones de citadinos.

El conjunto de estos factores ha creado una crisis aguda y permanente de la agricultura soviética, cuyos efectos, agravados por las destrucciones de guerra, están todavía lejos de haber sido superados. Esto se demuestra claramente por las siguientes cifras de producción agrícola y de volumen de ganadería.[79]

	1913-16	1928	1932	1937	1942	1946	1950	1953	1955	1959
Cereales almacenados (millones de t)	80	73.4	69.9	96	—	56.7	84.0	85.0	108	124
Cereales en el surco				120.3	132.7	66.7	124.5	121.3		*
Remolachas azucareras (en millones de t)	10.8	10.1	6.6	21.8	30.0	21.3	20.7	22.7	30.5	54.1 (en 1958)
Algodón no desgranado (en millones de t)	—	0.8	1.27	2.48	3.29	—	3.6	3.65	3.91	4.7

suministro pasó a 9 kilos en la URSS, pero dobló en Italia, y pasó a 210 kilos en Alemania Occidental.[78]

* Para el periodo 1937-53, damos dos cifras para la cosecha de cereales. La cifra de la producción *sur pied* representa la cifra de cosecha citada oficialmente en esa época. Naum Jasny, un economista ruso emigrado, había sido el primero en señalar que esta cifra oficial no representaba el producto efectivo de la cosecha, como las cifras anteriores, sino el cálculo de la cosecha *sur pied*.[80] La confirmación oficial de esta tesis fue dada primero en 1944 por una oscura publicación del gobierno de la URSS. Fue reconfirmada después por Málenkov y Jruschov.[81] La diferencia entre la cosecha *sur pied* y la cosecha efectiva varía en un promedio del 10% al 30%.

	1913-16	1928	1932	1937	1942	1946	1950	1953	1955	1959
Bovinos (en millones cabezas)	58.4	66.8 60.1*	38.3	47.0	79.8	47.6	58.1	63.0	58.8	70.8
Bovinos (exclusivamente vacas)	28.8	33.2 29.3*	22.3	20.9	40	22.9	24.6	24.3	27.7	33.3
Ganado porcino (en millones de cabezas	23	27.7 22.0*	10.9	20	40	10.6	22.2	28.5	34	54
Ganado ovino (en millones de cabezas)	96.3	114.6 107.0*	47.6	53.8	113	70	93.6	109.9	103.3	129.6

Para interpretar correctamente estas cifras hay que tener presente el incremento de la población, que pasa de 159 millones en 1913 y 147 millones en 1926, a 170 millones a principios de 1939 y a más de 200 millones en 1956. De donde se deduce que, de 1930 a 1955, la producción agrícola (excepto para los cultivos industriales) y el ganado soviético (para los cerdos hasta 1953) por habitante *han sido inferiores a los de 1916*, y que para los ovinos y vacunos no se ha llegado todavía al nivel de 1913 ni al de 1928. Los cereales disponibles por habitante han pasado de 503 kg. en 1913 a 528 kg. en 1965, es decir, hay un "aumento" del 5% en el espacio de ¡50 años!

Además, la superficie sembrada de cereales ha aumentado casi el 40% entre 1928 y 1955. Pero la producción ha aumentado menos del 50%, lo que significa que la enorme mecanización sólo ha podido incrementar el rendimiento en apenas el 10%. La productividad media del trabajo agrícola sigue siendo, pues, extremadamente baja. En 1956-57, para producir un quintal de trigo, los koljosianos gastaron *7 veces más horas de trabajo que los granjeros* norteamericanos, 6 veces más trabajo para producir un quintal de remolachas azucareras y 16 veces más trabajo para un quintal de carne de cerdo.[82]

Sin embargo, a medida que la mecanización de la agricultura progresa, aparecen resultados positivos, especialmente en la producción de plantas industriales: de 1932 a 1937 la producción de algodón se ha doblado, para aumentar de nuevo el 50% entre 1937 y 1950 y el 50% entre 1950 y 1965. El número de tractores a disposición de la agricultura ha aumentado de 26,700 en 1928 a 148,500 en 1932, 454,500 en 1937, 600,000 en 1950, 844,000 en 1955 y 1.4 millones hacia finales de 1963. A este ritmo, la mecanización completa de la agricultura entra en el terreno de lo posible. El reagru-

* La primera cifra: dentro del límite de las fronteras actuales; la segunda: dentro del límite de las fronteras anteriores al 17 de septiembre de 1939.

pamiento de los koljoses, que ha reducido el número de las empresas cooperativas de 240,000 que existían antes de la guerra a 95,000 en 1952, expresa en algún modo la ampliación considerable de la base técnica conseguida por la agricultura soviética. Entre tanto, este movimiento de concentración se ha mantenido, y ya no se habla más que de 80,000 koljoses en 1958 y de 38,000 hacia finales de 1963.

Lo mismo que los resultados de la industrialización, los resultados de la mecanización de la agricultura deben estudiarse no solamente en cifras absolutas, sino también en relación al número de habitantes y a la superficie cultivada. Desde este punto de vista, la URSS continúa estando en lo más bajo de la escala. En 1963 disponía de un tractor por cada 130 hectáreas de tierra cultivada frente a un tractor para 40 hectáreas cultivadas en los Estados Unidos y para 22.5 hectáreas en Gran Bretaña y Alemania occidental. Por habitante la proporción es igualmente mala: 6 tractores por cada mil habitantes en la URSS, frente a 20 en los Estados Unidos, 25 en Alemania occidental y 27 en Gran Bretaña.

Estos tractores no se utilizan por lo demás, muy intensivamente. Según *Pravda* del 19-2-1950, en la región de Kursk, durante los años anteriores, los tractores estaban sin emplear por término medio el 30% del tiempo. De cada doce meses permanecían 10 a cielo abierto, oxidándose y haciéndose rápidamente inutilizables. Durante 30 años, a nadie se le ocurrió... ¡construir simples cobertizos para protegerlos de la intemperie! Las pérdidas causadas por la mala utilización de los tractores son enormes. El propio Jruschov las ha calculado en un cuarto de la producción anual, perdida por el simple hecho de los retrasos en la cosecha.[83]*

Y, en fin, es preciso considerar que la presencia de tractores no resume el conjunto del problema de la mecanización y de la racionalización agraria. En 1950 sólo 18,500 de los 121,000 koljoses disponían de corriente eléctrica. En 1954 este número se elevó a 21,000 de los 87,100 existentes. En 1953, de cada 94,000 presidentes de koljoses, sólo 16,100 tenían una formación agronómica de enseñanza media o superior.[85] En 1962, el 60% de los presidentes de koljoses alcanzó ese grado de instrucción, pero el número de granjas colectivas había sido considerablemente reducido.

Durante mucho tiempo, la mecanización de la agricultura ha determinado las relaciones específicas entre el sector socializado de la economía y el sector cooperativo. Después de 1928 los tractores y máquinas agrícolas ya no se vendieron a los koljoses. Quedaron como propiedad del Estado y se convirtieron en su principal instrumento de planificación y de control de la agricultura.** Estaciones de tractores y de máquinas agrícolas, las

* Es preciso añadir que, según el estudio de la ONU sobre la situación económica de Europa en 1953,[84] la existencia de máquinas agrícolas soviéticas tenía en este año una potencia de 14.5 millones de caballos de vapor, el equivalente a la capacidad de tracción de menos de 20 millones de caballos, ¡lo que quiere decir que desde 1913 la URSS ha perdido 23 millones de caballlos!

** Volin señala que, durante la guerra y los primeros años de la posguerra, hubo una apropiación de tractores por los koljoses, que provocó un decreto del 6 de

MTS arrendaron esos medios de producción a los koljoses a cambio de un pago en especie, que se eleva proporcionalmente al rendimiento de las tierras. *Por consiguiente, una parte de la renta diferencial, que subsiste en la URSS como en cualquier otra economía de la época de transición, fue apropiada por el Estado y sustraída al fondo de acumulación de los koljoses** para pasar al fondo de acumulación del Estado. He aquí las tasas diferenciadas de pago a las MTS, establecidas en 1940, en porcentaje de la cosecha del trigo y de los girasoles:

COSECHA POR HA. EN QUINTALES[88]

	hasta 5	*de 5 a 10*	*de 10 a 16*
Zona de estepas	20.6%	32.7%	34.4%
Zona de bosques	11.9%	25.4%	28.5%
Extremo Oriente	11.1%	22.6%	26.6%

Además de este pago en especie por la utilización de las máquinas alquiladas por los MTS, los koljoses tuvieron que efectar suministros obligatorios a precios fijos. Éstos se calcularon primero proporcionalmente a la superficie sembrada por cada producto agrícola. Pero en el desarrollo de cultivos especializados, este sistema resultó perjudicial. En 1940 se sustituyó por un cálculo de los suministros obligatorios a prorrateo de la superficie total cultivable que poseía cada koljós. Éstos se vieron así empujados a cultivar el máximo de tierras; tenían también interés en desarrollar cultivos especializados, cuyas cantidades a suministrar eran inferiores a los cultivos ordinarios.[89]

De hecho, los precios pagados por el Estado a cambio de estos suministros obligatorios fueron tan bajos que se aproximaban mucho a un simple impuesto en especie.** Pero en 1935-54, después de que se doblaron, triplicaron o quintuplicaron estos precios, resultaron muchas veces inferiores

marzo de 1948, prohibiendo la venta de tractores o sus piezas de recambio a los koljoses y obligando a éstos a revender sus tractores a los MTS.[86]

* El fondo indivisible del koljos está constituido por sus edificios, sus centrales eléctricas y pequeñas máquinas de trabajo, etc. Se supone que de 1940 a 1953, el valor de este fondo se ha duplicado. Según esto, del primero al cuarto plan quinquenal, 60,000 millones de rublos han sido dedicados por los koljoses para su incremento.[87] Según el *Recueil Statistique* de 1955, durante este año el fondo se elevó a 87,600 millones de rublos, frente a 50,000 millones en 1950. En 1960 alcanzaría 281,000 millones de rublos. Según el estatuto de los koljoses, del 10 al 15% de sus ingresos anuales monetarios deberían dedicarse al mantenimiento y a la extensión de este fondo, es decir, a la amortización del capital fijo y a la acumulación.

** Jruschov llegó, incluso, a reconocer que las papas entregadas al Estado en calidad de entregas obligatorias habían sido pagadas en 1952 a 2.5-3 kopeks (0.3 centavos USA) el kilo, suma inferior al precio de su transporte hasta el centro de acopio, entonces a cargo de los koljoses. Desde que salía de éstos, la papa se cedía a un precio negativo".[90]

a los precios de costo de los productos agrícolas. Solamente a partir de 1956 empezaron a cubrir generalmente estos precios los gastos de producción.

Una parte considerable de la producción koljosiana, por término medio un tercio, representó, pues, un sobreproducto apropiado por el Estado en una u otra forma. Si se tiene en cuenta la importante fracción de la cosecha que se necesita para reconstituir el capital invertido durante la producción (fondos de simientes y fondos de forraje para el ganado), apenas quedaría un cuarto de la producción para distribuir a los koljosianos:[91]

REPARTO DE LA COSECHA DE TRIGO Y PLANTAS LEGUMINOSAS

	1938	*1939-40*
Suministros obligatorios	15.0%	14.3%
Pago a los MTS	16.0%	19.2%
Ventas a los organismos estatales* en mercado libre	5.1%	4.0%
Fondos de simientes y forraje	32.2%	32.1%
Distribuido a los campesinos como renta	26.9%	22.9%
Fondo de reserva, reembolso, créditos, etc.	4.8%	7.5%

La parte de la cosecha vendida en mercado libre, a las organizaciones del Estado y cooperativas de comercio, suministra a los koljoses los fondos necesarios para la compra de abonos, materiales de contrucción, etc., y para cubrir las demás necesidades colectivas de la cooperativa agrícola.

La cantidad de productos agrícolas distribuidos como ingreso a los miembros de los koljoses varía mucho según las regiones, la fertilidad y la extensión de las tierras, el rendimiento del trabajo, etc. Desde 1930 el volumen total de los productos disponibles para esta distribución se reparte en cada koljos según una contabilidad en *jornadas de trabajo* (8 horas de trabajo simple por jornada). Ahora bien, en 1938 el equivalente de una jornada de trabajo fue de:

menos de 3 kilos de trigo para el 80.3% de los koljoses
entre 3 y 7 kilos de trigo para el 16.3% de los koljoses
entre 7 y 10 kilos de trigo para el 1.6% de los koljoses
y más de 10 kilos de trigo para el 1.8% de los koljoses, es decir, aproximadamente 4,700.[92] A esto se añade una pequeña suma en dinero que raramente rebasa unos rublos.**

En aquel momento existió, pues, un pequeño grupo de menos de 10,000

* Y a las cooperativas comerciales.

** Las fuentes oficiales soviéticas señalan para 1952 el pago de 1.4 rublos por jornada de trabajo koljosiano y de 3.8 rublos en 1956. La suma total que se pagó a los koljosianos en concepto de retribución de los *trudodien* (jornada de trabajo) fue de 12,400 millones de rublos en 1952, mientras que las ventas campesinas en el mercado libre de las ciudades les proporcionaron de 35 a 40 mil millones de rublos ese mismo año.[93]

koljoses ricos, y un grupo de menos de 40,000 koljoses bastante desahogados, al lado de 190,000 koljoses pobres.

Después de la guerra la situación siguió siendo prácticamente igual hasta 1951-52. La revista *Kommunist* da como media de pago de una jornada de trabajo en un "buen" koljos en 1951, 3 kilos de trigo y 3.15 rublos, y en 1952, 2.8 kilos de trigo y 4.80 rublos.[94] Hasta 1957 la media de retribución por jornada de trabajo no rebasa los 4 rublos.[95] Ahora bien, en este momento, la jornada de trabajo koljosiana "vale" ya más de 10 rublos en las plantaciones de algodón del Uzbekistán y del Tadjikistán. K. Orlovsky llega incluso a declarar que la jornada vale 30 rublos en "su" koljos modelo de la región de Mohilev.[96] Es preciso, pues, concluir que la retribución resulta inferior a 3 rublos e incluso a 2 rublos en numerosos "koljoses atrasados". Esta conclusión parece confirmada por un estudio soviético de los koljoses situados en la región del Rjazan, donde los rendimientos de los koljoses "pobres" sólo alcanzan el 30% del de los koljoses "ricos".[97] El anuario estadístico oficial de la URSS correspondiente a 1960 indica que por cada 100 ha. el 2.5% de los koljoses obtenían una ganancia monetaria de menos de 1,000 nuevos rublos; el 6.2% entre 1 y 2 mil rublos nuevos; el 10.2% entre 2 y 3 mil rublos nuevos; el 23.9% entre 3 y 5 mil rublos nuevos; el 34.6% entre 5 y 10 mil rublos nuevos; el 17.9% entre 10,000 y 20,000 rublos nuevos y el 4.7% una ganancia de más de 20,000 rublos nuevos.[98] (El nuevo rublo introducido el 1o. de enero de 1961 vale 10 rublos viejos. Nuestras cifras se refieren a los rublos viejos, excepto cuando se mencionan los nuevos rublos.)

Es evidente que el escaso ingreso distribuido por los koljoses a los campesinos apenas basta para cubrir sus más primitivas necesidades.* La pequeña parcela de tierra privada que posee cada campesino, y sobre todo su ganado propio, debieron compensar en los koljoses el déficit creado por la enorme tasa de sobreproducto. Hubbard y Jasny calcularon en más del 50% del ingreso total del campesino soviético la parte que producía la empresa privada, sin embargo minúscula antes de 1940.[99] Finegood la reduce al 43%.[100] Fuentes oficiales indican, al menos para el periodo de la posguerra, porcentajes mucho más modestos, como, por ejemplo, del 20% para un koljos muy próspero en 1950.[101] Pero estas mismas fuentes confirman también que una gran parte de las patatas, de las verduras** y de los productos lecheros, así como de la carne consu-

* Cifras oficiales nos permiten establecerlo fácilmente para los últimos años de la era estalinista. Los 20 millones de familias campesinas, sólo cobraron en 1950, 34,200 millones en metálico por su trabajo en el koljos, es decir, 1,710 rublos al año. (¡menos de 150 rublos al mes!) Incluso calculando el importe de las retribuciones en especie en más del 50% de las retribuciones totales, el ingreso familiar medio es de 300 rublos, lo que equivale a menos de la mitad del ingreso familiar de los habitantes de las ciudades.

** Según la revista *Voprossi Ekonomiki*,[102] las explotaciones privadas suministraron en 1958 el 49.8% de la producción de patatas y el 31.3% de la producción de legumbres de la URSS.

mida por la propia familia campesina, proceden de la empresa privada, y no se incluyen en el cálculo del ingreso. Recientemente, René Dumont cita diversas fuentes que evalúan la aportación de la parcela privada *(dvor)* a las ganancias globales de los campesinos koljosianos en ± 30%.[103]

En 1957 la producción de carne en las parcelas privadas alcanzaba todavía los 5.9 millones de toneladas frente a 5.7 millones de toneladas en los sovjoses y koljoses. Pero de estos 5.9 millones de toneladas, sólo se vendió 1.7 millones. E igual ocurrió con respecto a la leche: en 1957 las parcelas individuales producían 29.4 millones de toneladas (frente a 25.3 millones de toneladas en los sovjoses y koljoses), de los cuales solamente se vendieron 4.5 millones.[104]

Este dualismo en el modo de producción agrícola, y la importancia todavía enorme que para el país continúa representando el ingreso en especie de su propia explotación privada, crea graves problemas en cuanto al reparto de su tiempo de trabajo entre la empresa koljosiana y la empresa privada. De hecho, si se tiene en cuenta el número muy bajo de jornadas de trabajo suministradas anualmente por cada campesino, no existe en realidad escasez de mano de obra. Pero éste prefiere trabajar sobre su parcela antes que hacerlo sobre las tierras cooperativas; y éstas corren el riesgo de estar abandonadas.

Según el precitado artículo de la revista *Sotsialisticheskoie Zemledelie,* en 1938 un 22.6% de los campesinos suministraron a los koljoses ¡menos de 50 jornadas de trabajo, y el 38.3% de 50 a 200! Casi el 40% de los campesinos koljosianos trabajaron sobre las tierras del koljos menos de 100 días al año. Esta situación se hizo tan crítica que a partir de 1939 un decreto especial hacía obligatorio suministrar anualmente en los koljoses un mínimo de jornadas de trabajo, mínimo escalonado de 60 a 100 días según las diferentes regiones.[105] En 1949 este mínimo se elevó a 100-150 jornadas, aunque esta medida no parece haber sido aplicada rigurosamente, ya que las decisiones sobre el "nuevo curso" de la agricultura, tomadas en septiembre de 1954, introducen un impuesto prohibitivo para los koljosianos que trabajan menos de 100 días al año en el koljos. Una fuente soviética fija la media de jornadas de trabajo efectivamente suministradas durante 1958 en 200 para los hombres y 150 para las mujeres. Y el autor comunista J. Triomphe[106] estima en 1963 que el 40% del total del trabajo agrícola va a la parcela privada.

Así, pues, las contradicciones inherentes al modo de producción híbrido de la agricultura —combinación de producción privada de valores de uso, de producción simple de mercancías y de producción cooperativa controlada por el Estado con ayuda de medidas de coacción fiscal— se han exacerbado en el marco general de las contradicciones de la economía soviética. La pequeña cantidad de bienes de consumo industrial que los campesinos obtuvieron a cambio de sus productos limitó al extremo su esfuerzo productivo. Y la penuria relativa de productos agrícolas resultante creó un estado de insatisfacción general en todos los consumidores. Reaccio-

nando con una penuria relativa de materias primas de origen agrícola sobre la propia industria, favoreció también las tendencias propias a desorganizar y a perjudicar la planificación.

En los últimos años antes de la muerte de Stalin, la agricultura soviética había llegado a un callejón sin salida: ¡la segunda potencia del mundo no lograba alimentar decentemente a sus habitantes! ¡De 1950 a 1953, la producción de cereales y el ganado bovino se hallaban en completo estancamiento, en un nivel inferior al de 1928! El número de jornadas de trabajo rendidas por los campesinos en los koljoses era inferior al de 1940.[107] La cantidad de carne disponible por habitante era inferior a la de 1913.[108]

Al día siguiente de la muerte de Stalin, Málenkov primero y Jruschov después, dieron marcha atrás. Se sucedieron cuatro reformas en la agricultura; sus efectos fueron en un principio importantes, pero se agotaron rápidamente unos años después.

La primera se refería esencialmente al aumento de los precios de compra de los productos de entrega obligatoria; y así las ganancias en metálico de los koljoses pasaron de 43,000 millones de rublos en 1952 a 95,000 millones en 1956 y 135,000 millones en 1958. Sin embargo, aún en este momento faltaba mucho para que todos esos precios fuesen realmente rentables.*

Si este aumento de los precios permitió un incremento considerable de la producción mercantil de carne, de mantequilla y de leche (pasó de 5.8 millones de toneladas de carne y de 13.7 millones de toneladas de leche en 1953 a 6.9 millones de toneladas de carne y 23.5 millones de toneladas de leche en 1957), la producción de cereales no adquirió un verdadero auge. Entonces Jruschov se decidió a lanzar su famosa campaña de las "tierras vírgenes" cuyo fin sería aprovisionar a las ciudades soviéticas de cereales independientemente por completo de los campesinos koljosianos, mediante el desarrollo intensivo de las granjas de Estado en Siberia.** Pero esta campaña no proporcionó los resultados esperados, ante todo, porque la sequía y la erosión redujeron rápidamente su rendimiento.

La segunda reforma llevó más lejos el llamamiento al "interés material" de los koljosianos. Las entregas obligatorias a precios bajos quedaron abolidas, las MTS, disueltas, y los tractores y máquinas agrícolas, vendidos a los koljoses en 1958. De ahora en adelante, éstos entregarían sus productos de cultivo al Estado a precios rentables, lo cual permitió acumular rápidamente fuertes sumas en rublos. Como el abastecimiento de bienes de consumo duraderos a las ciudades era aún insuficiente, se

* Todavía en 1960 el precio que pagaba el Estado por los productos de la ganadería era inferior al costo de producción de los koljoses. Por cada 100 kg. producidos, la diferencia era del 14% para la leche, 35% para la carne bovina en vivo, 33% para el puerco, 41% para el pollo y 35% para los huevos (109).

** En 1953 los koljoses sembraron 132 millones de has. y los sovjoses, 18.2 millones de has.; en 1961, las cifras eran respectivamente de 110.6 millones de has. y de 87.3 millones.[110]

permitió a los koljoses incrementar la construcción de viviendas a base de la iniciativa privada, así como la creación —mediante "asociaciones koljosianas"— de empresas industriales para la fabricación de materiales de construcción, pequeños instrumentos de trabajo y productos de la industria alimenticia (conservas, salchichones, pasteles, etc.).

Si es verdad que esta segunda reforma dio un nuevo impulso a la agricultura durante el periodo de 1958-61, no obstante no permitió volver a lanzar de una manera estable la producción cerealista, después de que las "tierras vírgenes" habían agotado sus posibilidades de alto rendimiento. La presión a favor de la venta del ganado particular a los koljoses, sensible a partir de 1959, influyó negativamente sobre la ganadería. Y así hacia 1962 se presentó una situación peligrosa de estancamiento e incluso de retroceso de la producción agrícola por habitante; de 1959 a 1962, la cantidad de carne disponible pasa de 8.9 a 9.2 millones de toneladas (aumento del 3%), mientras que la población aumenta en 10 millones (5%). Muchos koljoses pobres se endeudan excesivamente en la compra de tractores y maquinaria agrícola. El índice de utilización de éstos últimos comienza, incluso, a disminuir. El éxodo rural se acentúa.

Es entonces cuando Jruschov intenta una nueva reforma, estructurada en torno a dos principios: incremento en flecha de la producción de abonos químicos; supresión general de pastos a favor del cultivo de plantas forrajeras. Y al mismo tiempo, las usurpaciones de las parcelas y del ganado particular se multiplican.

Años más tarde, hay que rendirse a la evidencia: esta tercera reforma agotó sus efectos tan rápidamente como las anteriores. Su fracaso será, por otra parte, una de las causas de la caída de Jruschov. A partir de septiembre de 1964 sus sucesores lanzan una cuarta reforma, basada en la garantía del ganado y de la parcela individuales, el paso rápido al salario mensual garantizado al koljosiano* y el crecimiento generalizado y considerable de las inversiones en la agricultura, tanto en abonos como en maquinaria agrícola, cuya producción ha aumentado considerablemente, y en medios materiales para irrigar y drenar amplias superficies.

Tras de haber financiado durante cuatro decenios la industrialización del país, la agricultura comienza ahora, a su vez, a ser subsidiada.

La economía planificada y el estímulo del interés privado

El vehículo normal de la planificación y de la acumulación socialistas es la conciencia de los productores industriales de defender sus propios intereses, así como su iniciativa creadora. Pero los hechos deben confirmar la teoría; todo incremento del esfuerzo productor debe traducirse inmedia-

* A comienzos de 1966, los ingresos medios mensuales del koljosiano no pasan todavía de 29 rublos nuevos, contra un salario mensual medio de 54 rublos para un trabajador de los sovjoses.

tamente en un incremento de consumo de las masas. Cuando esta fuerza motriz falta claramente, porque la tasa de acumulación elevada impone a los productores excesivos sacrificios, la burocracia se convierte en reguladora y principal gerente de la acumulación. Debido a ello, se apropia de importantes privilegios de consumo (dinero, alojamientos, bienes de lujo y otros bienes de consumo escasos, etc.).*

Extremadamente importante en una época donde casi reina el hambre y una extrema penuria de todos los productos de primera necesidad, el relativo atractivo de esos privilegios decrece a la vez con la mejora de las condiciones medias de vida, con el desarrollo general de las empresas y las responsabilidades que éstas plantean a los burócratas. El miedo a las depuraciones, la estricta correlación entre la posición social y la realización del plan, el incremento de los ingresos en relación con el rendimiento de la empresa, desempeñan entonces el papel de estímulo para interesar a los burócratas en el incremento de la producción. Pero cuanto más aumentan sus ingresos, menos pueden aquéllos asegurar nuevas satisfacciones en la esfera del consumo, interesándose ahora más en la conservación y garantía de lo que poseen que en la conquista de nuevas ventajas. El interés privado de los burócratas considerado como motor esencial para la realización de los planes choca cada vez más con los imperativos de un desarrollo armonioso y rápido de la economía.

A fin de contrarrestar las tendencias a la irresponsabilidad de los burócratas individuales —robo o despilfarro de las propiedades del Estado, que tienen a su plena y entera disposición en la medida en que son los dueños indiscutibles de las empresas liberadas de todo control obrero—, el Estado soviético tuvo que introducir en 1935 el principio de la *rentabilidad individual de las empresas* (jozrachot). A partir de entonces, los ingresos de los burócratas dependen del cumplimiento del plan financiero de la empresa, lo que a menudo choca con las necesidades de realizar el plan material, con la calidad de los productos, cuando no con la planificación.

A fin de realizar el plan financiero, en 1939 Baykov señaló[112] que numerosas ramas industriales dejaron, según sus propias decisiones, de producir ciertos géneros de productos y se concentraron en la pr ducción de otros bienes, a pesar de que éstos estaban en flagrante contradicción con las directivas del plan. En su discurso ante el XIX Congreso del PC, Málenkov indicó que esta tara constituye un fenómeno permanente en la industria de Estado:

"La fábrica de instalaciones eléctricas de Járkov asigna desde hace varios años del 30% al 40% de su capacidad a la pr ducción de bienes

* Según fuentes soviéticas oficiales, el número de jefes de empresa y demás personal dirigente en la economía (incluyendo la agricultura), ha pasado de 365,000 en 1926 a 1.751,000 en 1937 y 2.240,000 en 1956; el personal técnico dirigente (ingenieros e ingenieros en jefe) de la industria, de 225,000 en 1926 a 1.060.000 en 1937 y a 2.570,000 en 1956; el personal técnico de la agricultura, de 45,000 en 1926 a 176,000 en 1937 y a 376,000 en 1956; el personal que se ocupa de estadísticas y de contabilidad, de 650,000 en 1926 a 2.161,000 en 1956.[111]

llamados indeterminados, es decir, de productos absolutamente imprevistos (para una empresa de tal equipo)... Se ocupa especialmente de la fabricación de cierres de ventanas, picaportes y otros productos de quincallería."[113]

La revista *Kommunist*[114] declaró que en 1952, la industria algodonera había suministrado 197 millones de metros de tela sencilla y de ropa interior al margen de lo que se había previsto en el plan, y 183 millones de metros de satín y de telas de mejor calidad (seda artificial, etc.) menos de lo que se había previsto. En *Pravda* del 5 de octubre de 1954 se señaló que numerosas empresas de la industria textil y de la fabricación de calcetines se negaron a fabricar ropa de niños en cantidades suficientes, porque esta producción era menos "rentable".

Empujados por el Estado para que disminuyan constantemente el precio de costo financiero de sus productos, los directores de fábrica, interesados en este esfuerzo por importantes primas ligadas a la consecución de tal baja, realizan sus objetivos disminuyendo sistemáticamente la calidad de sus productos. El autor soviético S. Turetsky[115] estima que el costo de lo desechado y de los productos defectuosos importa en la industria pesada "varios miles de millones de rublos al año", sobre un valor total producido de aproximadamente 100,000 millones (en 1940). Las pérdidas resultantes del envío de productos defectuosos se elevaron, durante el primer semestre de 1940, al 5,3% de los costos de producción globales en la construcción mecánica y al 6.5% en la metalurgia. Quince años después, se calcularon las pérdidas anuales provocadas por el mismo desecho en 6,000 millones de rublos. En el XX Congreso del PCUS, Frol Koslov calcula que la URSS pierde cada año aproximadamente 25,000 millones de rublos solamente en residuos metálicos no utilizados.[116]

Sabiendo que la realización del plan depende del abastecimiento regular de "su" empresa en materias primas, productos auxiliares, corriente eléctrica, etc. el burócrata, enfrentado con la penuria relativa de esos bienes, intenta protegerse pidiendo constantemente cantidades de productos superiores a las que realmente necesita, aumentando así a su vez la penuria.* Este fenómeno ha sido revelado por David Gullick y por Joseph S. Berliner, basándose ambos en las entrevistas realizadas a un gran número de antiguos directores de fábricas pasados a Occidente.[118] La revista soviética *Planovoie Jozyaistvo* indica que una serie de empresas pide equipo, máquinas automáticas, materiales, metales, maderas, etc., en cantidades superiores en un 20-30% a sus necesidades y a su consumo real. Otra

* "Cuando las empresas están obligadas a ejecutar un programa rígido, almacenarán todo lo que esté disponible —mano de obra, materiales e incluso productos acabados—, a fin de ser capaces de asegurar los abastecimientos prescritos... Los delegados chinos no han intentado esconder su campaña contra el almacenamiento de materiales. Admiten que hay una lucha constante entre los departamentos centrales, que tienen que superar penurias, y las empresas que están decididas a conservar existencias tan grandes como sea posible, a fin de evitar toda desorganización (interrupción) de la producción." [117]

revista soviética, *Sa Ekonomiju Materialov,* observa la misma tendencia a constituir considerables reservas en los propios ministerios. En 1955, Bulganin calculó esas reservas de equipos y materiales en 13,500 millones de rublos. Según Saburov, "los ministerios y administraciones plantean exigencias excesivamente importantes para inversiones de fondos del Estado. Así por ejemplo, para 1956 reclamaron un suplemento de 60,000 millones de rublos, *(sic),* es decir, más de un tercio del conjunto de las inversiones de ese año".[119]

De hecho, esta tendencia de los burócratas a crearse un margen de seguridad por la constitución de "reservas" llega hasta el punto de intentar velar y de subcalcular sistemáticamente la capacidad de producción de sus empresas. En la revista *Planovoie Jozyaistvo,* los autores soviéticos Alfeev y A. Korotkov han publicado un artículo titulado "Para que se registren y utilicen plenamente las capacidades productivas" cuyo título es ya por sí mismo muy elocuente. En este artículo se citan, especialmente, los siguientes ejemplos:

"En el ministerio de la industria carbonífera se emplean en una serie de minas [cifras de] capacidades productivas muy inferiores a la producción efectivamente realizada... En el ministerio de la industria de la madera y el papel, las [cifras de] capacidades productivas empleadas fueron muy inferiores a la producción efectivamente realizada."[120]

En su número del 4 de agosto de 1954, *Pravda Ukrainy* cita un número de empresas carboníferas en que sólo se utiliza el 75-80%, o incluso el 50%, de la capacidad real. *Pravda* del 30 de julio de 1954 habla de numerosas acerías que no utilizan toda su capacidad de producción y añade: "En cada fábrica enormes reservas quedan sin utilizar."

"La tendencia de todos los directores de empresa a presentar planes que no parten de la capacidad productiva plena es objeto de duras críticas, año tras año, por parte de la prensa soviética, con la misma regularidad que la no realización del plan de abastecimiento", escribe Joseph S. Berliner resumiendo sus entrevistas con burócratas soviéticos emigrados.[121] El autor soviético Arakelian cita el caso de la fábrica Kirov, que posee unas cincuenta máquinas no utilizadas, algunas desde 1945 ¡y otras incluso desde 1939![122]*

Un artículo aparecido en *Izvestia* del 3 de marzo de 1953 cita otro ejemplo típico, el de la fábrica de locomotoras Dzerchinski en Murom.

* Los burócratas tienen todavía un interés más directo en transcribir una capacidad de producción inferior a la que realmente existe. Ocurre que las primas principales que cobran se elevan, sobre todo, cuando la producción sobrepasa las previsiones del plan. Ahora bien, estas cifras del plan están también basadas en la capacidad de producción conocida de la empresa. Cuanto más baja sea ésta y cuanto más sobrepase la producción real los objetivos fijados por el plan, mayor será la prima cobrada por los burócratas.

Por la misma razón, la mayor parte de las veces los técnicos se encuentran poco inclinados a renovar procedimientos técnicos por su propia iniciativa: "Después de la introducción de innovaciones técnicas, el plan exigirá más y, por ello, la

Máquinas de gran valor, adquiridas desde hace dos o tres años, no siempre son utilizadas. A consecuencia de la mala distribución del trabajo y de las materias primas, el conjunto de las máquinas está parado por término medio durante un 25% a 30% del tiempo de trabajo mensual. En la fábrica de tractores "A. A. Shdanov", en Vladímir, a consecuencia de las mismas causas hubo en 1952 57,000 horas de trabajo en paro completo.

Málishev, por entonces jefe de la industria pesada soviética, durante la discusión preparatoria del XIX Congreso del PCUS, declaró que la industria de construcción mecánica desperdiciaba del 35% al 40% de su capacidad anual, a consecuencia de interrupciones periódicas de la producción.[123] En 1957 Jruschov afirmó que en las empresas soviéticas había un exceso de más de 25,000 fresadoras metálicas.[125] Pero en el XXI Congreso, A. Aristov mencionó la cifra de 60,000 fresadoras y 15,000 prensas mecánicas, "que permanecen durante años en los depósitos o se oxidan en los patios de las fábricas". Esta acumulación de equipo no utilizado se ve facilitada por la regla de no incluir la amortización de este equipo en el precio de costo de la producción corriente.[127]

La constante presentación de falsos informes por los burócratas forma parte de la misma técnica burocrática de conciliar las exigencias de la planificación con la defensa de sus intereses privados.

El conjunto de esta situación implica la ausencia de interés de los burócratas por una *mejora global* de la economía nacional. La realización del plan —de ciertos aspectos del plan— por cada empresa continúa llevándose a cabo sin tener en cuenta las repercusiones de los métodos utilizados en el conjunto de la economía. De ahí que, desde hace 25 años, se sucedan monótonamente las campañas para "la realización estricta del plan", "para el descenso de los precios de costo", "para una mayor economía de materias primas", "para una utilización más completa de la capacidad de producción", "para un empleo más racional de las reservas", etc. El éxito obtenido en un "frente" se ve anulado regularmente en otro. La traducción de una obra publicada en Hungría en 1957 (Janos Kornai: *Overcentralization in Economic Administration),* confirma sin lugar a dudas este diagnóstico. *The Guardian* resume la situación en la forma siguiente:

"El establecimiento de planes a grandes rasgos cuantitativos los hace demasiado rígidos, puesto que no tienen ya en cuenta las necesidades modificadas de los clientes... Si se anplearan en cambio cifras en valor, se alentaría la tendencia a desplazar la producción hacia bienes de gran valor (unitario). Igualmente, el esfuerzo de controlar la eficacia por el empleo de índices de productividad del trabajo desalentaba la producción de bienes incorporando una gran cantidad de trabajo. Los índices de reducción planificada de los costos llevaban a sacrificar la calidad y a reducir

posibilidad de realizarlo y de obtener primas será reducida." [123] Para neutralizar esta tendencia conservadora, parece que las autoridades soviéticas han introducido desde hace poco el pago de intereses por el empleo de patentes, que se depositarán a beneficio del inventor individual.[124]

la variedad de los productos, y frenaban la introducción de nuevos bienes en la producción. Cuando se dieron cuenta de las distorsiones causadas por estos diversos índices, los planificadores se inclinaron a introducir nuevos índices para frenar las distorsiones, hasta que hubo tantos que sujetos y objetos de la planificación perdieron también su significado."[128]

Es preciso añadir que en la búsqueda de técnicas que permitan una realización *global* del desarrollo económico previsto, y a fin de evitar las excesivas inmovilizaciones (Sasjadko habló en el XXI Congreso del PCUS, de 179,000 millones de rublos invertidos en proyectos de construcción no concluidos; Arzumanián cita la cifra de 160,000 millones de viejos rublos congelados a principios de 1964, comparados con el fondo anual total de inversiones de menos de 300,000 millones de rublos para el mismo año),[129] las autoridades soviéticas proponen utilizar como criterio principal de realización del plan la ganancia (diferencia entre el precio de venta y los costos de producción) en lugar del valor bruto de la producción y reducir considerablemente el número de objetivos cuantitativos impuestos a las empresas. Al mismo tiempo, se amplían considerablemente los derechos de los directores, respecto a la administración central y respecto a los trabajadores. En ello reside el sentido de la reforma llamada de Liberman, cuyos resultados positivos en el dominio de bienes de consumo son evidentes (mejor manera de adaptarse al gusto del cliente), mas cuyos efectos son mucho más dudosos en el dominio de los bienes de producción. La aplicación de esas reformas, por poco eficaz que sea, necesita, además, una revisión total del sistema de precios[130] y el gravar con un interés los fondos invertidos para calcular el "rendimiento" de diversos proyectos de inversiones, cálculos que, de ser aplicados de manera consecuente, corren el riesgo de introducir elementos de orientación automática de las inversiones en la planificación soviética.[131]

Las contradicciones de la gestión burocrática

La contradicción entre el carácter planificado de la economía soviética y el interés privado de los burócratas, considerado como motor principal para la realización del plan, constituye la principal contradicción introducida en la economía soviética, por su gestión burocrática específica.* Sus efectos se combinan con otras dos contradicciones que resultan de esta gestión burocrática: la contradicción entre el alto nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y la penuria de bienes de consumo, por una parte; la contradicción entre las necesidades de una planificación integral y las nefastas consecuencias de la hipercentralización burocrática, por otra.

* Oskar Lange habla a este respecto de una "degeneración burocrática" de la economía soviética, y señala especialmente que el gobierno se esfuerza "en esconder la parte del ingreso nacional que va hacia la burocracia".[133]

La gestión burocrática ha acarreado una tasa de acumulación exagerada, que implica enormes sacrificios para la masa de los productores y consumidores soviéticos. El desarrollo de las fuerzas productivas durante los cuatro primeros planes quinquenales vino acompañado de una extrema penuria de bienes de consumo —esta penuria, con los progresos de la industrialización, tiene tendencia a disminuir desde el punto de vista *absoluto* pero se acentúa todavía más desde el punto de vista *relativo,* dado que las necesidades de millones de productores se han desarrollado al mismo tiempo. En estas condiciones de penuria de bienes de consumo aparece, inevitablemente, el fenómeno del mercado paralelo, de la producción clandestina, de una serie de actividades económicas que escapan al control del plan. En los poros de la economía planificada, renace constantemente la producción simple de mercancías.

Mientras las responsabilidades de los directores de fábrica sean limitadas, ese mercado paralelo no se extenderá más allá de la esfera de los bienes de consumo. Con la introducción del principio de la rentabilidad individual de las empresas, su extensión a la esfera de los bienes de producción es inevitable —mientras esa esfera esté también dominada por los fenómenos de penuria relativa de bienes de equipo, materias primas, etc. Para cobrar sus primas,* este burócrata se ve obligado a alcanzar una determinada producción para una fecha fijada; se esfuerza, pues, en asegurar el volumen necesario de materias primas introduciendo, como habíamos indicado, exagerados pedidos a las autoridades y subestimando de manera sistemática la capacidad de producción de su empresa. Pero las instancias superiores que deben repartir materias primas y bienes de equipo cuya escasez no ignoran, actúan en sentido contrario. De ahí viene una tensión continua, durante la cual los directores de fábrica no dudan en ofrecer precios superiores a los previstos en el plan para obtener lo que

* El monto de esas primas es considerable. Para 1948-52, Berliner establece el cuadro siguiente:

PRIMAS EN % DEL SALARIO BASE DEL DIRECTOR Y DEL INGENIERO EN JEFE

Por el cumplimiento del plan	*Por cada % de superación del plan*
Industria de maquinaria de 22 al 37%	de 2 al 4%
vehículos automóviles 20 al 30%	de 2 al 4%
industria del carbón 100%	10%
industria química 75%	8%

Así, pues, un director de la industria química que sobrepasa el plan en un 3% *dobla* su salario; la diferencia entre el cumplimiento del plan en un 98% o en un 103% significa para un director de fábrica de construcciones mecánicas una diferencia del 50% en sus ganancias.

De acuerdo a un decreto de julio de 1959, la importancia de las primas por concepto de cumplimiento y superación del plan de reducción de costos de producción aumentó, en comparación a la importancia de las primas por el cumplimiento y superación del volumen de la producción física y del valor bruto producido.

necesitan.[134] A pesar de las instrucciones expresas que desaconsejan esta práctica, las instancias superiores *vigilan de muy cerca todas las operaciones de compra y venta entre empresas.*

Durante años los burócratas han intentado liberarse de este control demasiado estricto. Finalmente, la XVIII Conferencia del PCUS, reunida en febrero de 1941, tomó importantes decisiones en este sentido.[135] A partir de este momento se generalizó el sistema de *contratos directos* entre empresas y administraciones centrales (*glavki*). La negociación y la competencia revistieron súbitamente una importancia preponderante para las condiciones de entrega. Al mismo tiempo "las empresas" descuidaron los objetivos impuestos por el plan y las directivas que emanaban de sus *glavki* superiores, y entraron en relaciones comerciales no oficiales entre ellas. De esta forma, consiguieron rebasar los objetivos del plan en términos monetarios, escapando a las exigencias de los planes de reparto".[136*]

En vista de ello, el 21 de abril de 1949 el Consejo de Ministros de la URSS emitió un decreto instaurando el sistema de un *contrato general anual* entre los *glavki* y otros organismos centrales, debiendo situarse los contratos entre empresas en el marco de este contrato general.[**] Sin embargo, con el permiso del ministerio, el sistema de los contratos directos entre empresas puede conservarse al lado del sistema de los contratos generales anuales.[140] Incluso después de las reformas jruschevianas, este sistema se conservó, de una manera general, y buena parte de las materias primas y de bienes de equipo, comprendidas incluso las piezas de recambio, sólo podían obtenerse a cambio de una *orden* (*nariad*).[141]

Finalmente, presionados por una campaña a largo plazo llevada a cabo por los directores de las empresas, la autonomía de éstas se vio aumentada y el sistema de contratos directos entre "proveedores" y "clientes" quedó restablecido gradualmente, a partir de las reformas industriales de Kosiguin. (Pleno del CC del PCUS de septiembre de 1965.)

Actuando siempre bajo el acicate de la penuria relativa de materias primas y bienes de equipo que pone en peligro el cumplimiento del plan,[142] los burócratas soviéticos no se contentan con una lucha de influencia en el marco de los "contratos legales", sino que emprenden una verdadera persecución ilegal de estos codiciados bienes. "A espaldas" de la economía planificada nacen así una producción y un comercio paralelo de bienes de producción.

* En numerosas ocasiones, la prensa soviética ha publicado artículos pidiendo que "se amplien los derechos de los directores".[137] *Izvestia* del 29 de junio de 1957 trata esta cuestión en lo que se refiere al problema de las relaciones directas entre empresas. Un artículo del *Kommunist*[138] da la impresión de que la doctrina oficial admite hoy "el máximo de conexiones directas entre fábricas que abastecen y fábricas que compran".

** Del incumplimiento de esos contratos se derivan numerosas reclamaciones y demandas. Numerosas empresas se hunden "hasta el cuello" en asuntos de arbitraje o en procesos.[139]

En su informe ante el XIX Congreso del PCUS Málenkov confirmó la existencia de tales fenómenos, puesto que indica que ciertas empresas no cumplen su plan porque intentan realizarlo solamente durante las horas suplementarias *(sic)*, trabajando durante el día para pedidos privados.

El personaje principal de este mercado paralelo en bienes de producción es el *tolkach* ("organizador"), un intermediario más o menos ilegal que, formalmente agregado a una empresa, viaja por todo el país para arreglar los asuntos ilegales. El 30 de marzo de 1952 el periódico satírico *Krokodil* le dedicó una espléndida caricatura y un pequeño poema en que se dice que él puede obtener todo: hierro, ladrillos, madera, clavos... La técnica utilizada es casi siempre la del *blat*, es decir, la de la corrupción de las autoridades superiores. No es sorprendente que en tiempos de Stalin circulara ampliamente por la URSS el siguiente dicho: "El *blat* es más fuerte que Stalin..." El problema del *tolkach* se trató ampliamente en la discusión preparatoria al XX Congreso del PCUS (ver los números de *Pravda* de febrero de 1956). Las reformas de Jruschov no resolvieron tampoco ese problema. Un artículo publicado el 15 de mayo de 1960 en un diario soviético estimaba que las fábricas del sovnarjos de Dniepropetrovsk recibieron en 1959 la visita de 7,000 *tolkachí*.[142]

Los estragos de la hipercentralización burocrática son igualmente nefastos. Como los ministerios centrales se esfueran en regular los problemas de abastecimiento de las fábricas hasta los más pequeños detalles, al mismo tiempo que velan celosamente por sus prerrogativas departamentales, ha ocurrido a veces que empresas como la fábrica de turbinas y generadores "Kirov", de Charkov, tengan que dirigirse a 150 proveedores diferentes dispersos por toda la Unión Soviética.[144] Una ciudad como Leningrado envía anualmente cerca de 100,000 toneladas de productos metálicos hacia otras ciudades, mientras que la mitad de esta cantidad se expide al mismo tiempo de otros centros hacia la metrópoli soviética.[145] Durante los debates del XIX Congreso del PCUS se citaron ejemplos todavía más absurdos:

"La fábrica de equipo eléctrico de Novosibirsk posee un rico potencial de producción de hierro colado, productos forjados y de otros tipos de productos metalúrgicos. A pesar de ello, la fábrica no puede aceptar pedidos. El asunto ha llegado hasta el absurdo. Según el departamento de planificación del ministerio los fondos de salarios puestos a disposición de la fábrica se ajustan exclusivamente en base a la producción de piezas separadas, con la excepción de todos los productos terminados. La fábrica sólo puede mantener su producción con pedidos de centrales eléctricas muy alejadas... [en ausencia de las cuales] se ve obligada a reducir artificialmente su producción."[146]

El egoísmo de los departamentos ha conducido a la creación de "millares" de pequeñas empresas de construcción, de pequeños garajes, de pequeñas centrales eléctricas que actúan independientemente unas de otras

en deplorables condiciones de rentabilidad.* (Ver el discurso de Jruschov reproducido en *Pravda* del 8 de mayo de 1957). La creación de los *sovnarjoses* ha sustituido el egoísmo de los departamentos, por el egoísmo regional.** Todo ello es causa de enormes despilfarros, así como de elevados gastos administrativos. Solamente las oficinas de abastecimiento, de almacenamiento y de transportes de los ministerios invirtieron en 1955 16,600 millones de rublos en gastos administrativos, es decir, el 17% de todas las inversiones presupuestarias en la industria.[149] Por eso, en el XXIII Congreso del PCUS, los sovnarjoses fueron disueltos y se volvieron a introducir los ministerios llamados "industriales". El nuevo sistema de gestión combina una centralización más firme al nivel más alto con una autonomía mayor de las empresas, y sustituirá inevitablemente el egoísmo regional por el egoísmo de las empresas.

Gestión burocrática y condición obrera

En las condiciones de gestión burocrática de la economía, la planificación en la Unión Soviética se ha aplicado con una tasa de acumulación tal que, habida cuenta del enorme despilfarro que implica esta forma de gestión, en un principio el nivel de vida de los productores no sólo no se elevó, sino que descendió considerablemente. En estas condiciones, la coacción, coacción política y coacción económica (descenso del salario mínimo de base por debajo del mínimo vital), se convirtió en el principal instrumento en manos de la administración para empujar a la clase obrera en la vía del incremento de la productividad. La lucha burocrática por el rendimiento condujo a un continuo refuerzo de la desigualdad social y al establecimiento de una legislación del trabajo cada vez más severa.

La diferencia de ingresos entre la categoría de obreros no especializados de salarios más bajos (barrenderas, porteros, guardias nocturnos, etc.) y los ingenieros de categoría superior, alcanza desde 1935 la proporción de 1 a 20.[150] En 1951 una delegación de sindicalistas belgas visitó la URSS y encontró diferencias análogas: una barrendera tiene un salario mensual bruto de 300 rublos al mes, un obrero especializado de horno Martin gana en bruto 3,000 rublos, y un ingeniero 5,000 rublos.[151] La delegación britá-

* Según el *Konmunist,* sólo el 6.6% de las empresas de construcción es rentable.[147] Novikov, jefe del Gosplan, afirmó en el XXI Congreso del PCUS que 100,000 (!) pequeñas centrales eléctricas emplean 800,000 personas y producen corriente que cuesta de 1 a 2 rublos por KWh, en tanto que las grandes centrales, que producen el 90% de la corriente, sólo emplean 200,000 personas y su precio de costo no se eleva más que a 8 kopecks por KWh!

** Ejemplo: en el curso de los nueve primeros meses de 1960, las empresas metalúrgicas de Ucrania abastecieron a sus clientes ucranianos de 132,000 toneladas de metales y 21,000 toneladas de tubos de acero por encima de las previsiones del plan, mientras que sus entregas a otras repúblicas quedaron por debajo del plan en 82,000 t. de laminados y 18,000 t. de tubos de acero.[148]

nica en la conferencia económica de abril de 1952, celebrada en Moscú, aunque dirigida por personalidades muy favorables al gobierno soviético, observó diferencias sólo un poco más pequeñas en lo que respecta a los salarios brutos de base: 300 rublos al mes para la barrendera, de 700 a 800 rublos para un chofer de camión y 2,500 rublos para un jefe de sección técnica en un ministerio. Para el año 1958-59, las fuentes oficiales soviéticas indican una "tensión" de los salarios mensuales básicos entre 342 rublos para el peón y 2,800 rublos para los directores en la industria química, ¡evidentemente sin contar las primas![152] No obstante, cuanto más se eleva uno en la jerarquía burocrática, más representan las primas un suplemento importante del salario. Los mismos autores indicaron que el ingreso mensual bruto total de un jefe de gran empresa en Moscú alcanzaba la cifra de 7 a 8,000 rublos.[153]

Entre los obreros propiamente dichos se han establecido diferencias de ingresos muy considerables, cuyas consecuencias respecto a la cohesión interna de la clase obrera pueden fácilmente imaginarse. La afirmación de M. Dobb[154] según la cual la "tensión" entre los salarios más bajos y los salarios más elevados de los obreros es de 1 a 4, se contradice en su propio libro: en las páginas 92-94 se dice que en 1936 los salarios más bajos eran de 110 rublos al mes, mientras que los obreros especializados no stajanovistas ganaban 500 rublos, y los stajanovistas ganaban a veces por semana tanto como antes ganaban al mes. En 1959, la revista *Voprossi Ekonomiki*[155] observó que los salarios de los obreros especializados eran hasta ocho veces mayores que los de los obreros no especializados.

Esta diferenciación forzosa de los ingresos obreros hace caer la tasa de base por debajo del mínimo vital y obliga a las mujeres casadas a trabajar para que una familia pueda conseguir los más simples medios de subsistencia. Durante la era stalinista, tal diferenciación resultó el instrumento principal para estimular el aumento del rendimiento.

El trabajo a destajo se ha generalizado.* Las normas son progresivamente aumentadas, las tasas de salario se elevan mucho menos que las de productividad, cuando ésta aumenta.[157] La lucha por la intensificación del trabajo se antepone a menudo a la lucha por el incremento de la productividad mediante la racionalización de los métodos técnicos y de la organización del trabajo.[158] No obstante, es preciso admitir que la intensidad del esfuerzo físico es generalmente menor a la de los países capitalistas avanzados. Cuando el stajanovismo elevó efectivamente la productividad del trabajo, condujo a acentuar la estratificación de la clase obrera. El propio Stajanov aumentó su producción carbonífera porque trabajaba exclusivamente con la perforadora, obligando así a una serie de camaradas de

* El porcentaje del total de asalariados en la industria, remunerados a base del trabajo a destajo pasa del 57.5% en 1928 al 76.1% en 1936 y 77% en 1953. A partir de entonces bajo los efectos de las reformas post?estalinianas, vuelve a bajar: 72% en 1956 y 60% en 1961.[156]

trabajo a no hacer otra cosa que apartar el carbón a paladas:*

"La principal contribución [de los stajanovistas]... residía en la distinción claramente percibida entre el proceso fundamental y las operaciones accesorias y complementarias; esto les permitía liberar a trabajadores altamente especializados de la necesidad de ejecutar funciones que podrían ser realizadas por gente menos especializada."[159]

Sin embargo, está claro que, gracias a la imitación de las máquinas y de los métodos de trabajo más avanzados de los países capitalistas, desde los principios de la planificación soviética la productividad del trabajo ha realizado enormes progresos, como lo indican las siguientes cifras:[161]

	Producción anual de hierro colado por obrero empleado. (en toneladas)				*Producción anual de carbón por minero. (en toneladas)*	
	1913	*1929*	*1937*		*1929*	*1937*
URSS	205	240	756	URSS	179	370
Gran Bretaña	356	366	513	Francia		195
EUA	811	1,729	1,620	EUA	844	730
Alemania			612	Alemania	325	435

El economista norteamericano Walter Galenson llega a la conclusión de que, ya antes de la guerra, la productividad de la industria soviética estaba a punto de alcanzar a la de la Gran Bretaña y se establecía aproximadamente en un 40% de la de los Estados Unidos. Para 1960, Abram Bergson evalúa la productividad de trabajo y de "capital" invertido en la URSS, por unidad, en el 54.9% de la de Estados Unidos.[162]

Para imponer al obrero recién salido de la aldea el aprendizaje de la "disciplina socialista del trabajo", se utilizan los medios más brutales. Ya en 1933 el consejo central de los sindicatos de la URSS, apoyándose en el principio de la dirección única, denunció como inadmisible la costumbre de las RKK (comisiones de tarifas y conflictos del consejo de fábrica) de confirmar las normas y tarifas introducidas por la dirección.[163] A partir de este momento no hubo ya verdaderos convenios o negociaciones colectivas sobre las cuestiones de normas y salarios que, desde entonces, se impusieron unilateralmente desde arriba.

En 1935 tuvo lugar el último conflicto público entre la dirección sindical y la administración de una gran empresa (la fábrica de locomotoras y vagones "Profintern Rouge" enclavada cerca de Briansk) respecto a las

* Esto está admitido en la nueva *Historia del Partido Comunista de la Unión Soviética,* y que afirma que el stajanovismo implica una "justa subdivisión del trabajo en la producción, una liberación *(sic)* de los obreros especializados de los trabajos de importancia secundaria".[160]

decisiones unilaterales de una dirección. A pesar de que los sindicatos tenían la ley de su parte, fueron violentamente censurados por el CC del PCUS.[164] De hecho, si los trabajadores soviéticos poseen sobre el papel numerosos organismos e instancias de protección contra el abuso de poder de los burócratas, códigos disciplinarios especiales eliminan en numerosos sectores clave de la industria esas posibilidades de defensa.[165]*

Desde aquella fecha el código de trabajo soviético fue, sin ninguna duda, el más severo del mundo. Su tendencia fue abiertamente coercitiva, especialmente a partir de los decretos y reglamentos introducidos en 1938-41, y mantenidos desde el fin de la guerra;[167] leyes y decretos del 20 de diciembre de 1938 sobre la institución de la cartilla del trabajo; del 28 de diciembre de 1938 sobre los castigos por llegar tarde a la fábrica y sobre la supresión de las ventajas de la seguridad social para los trabajadores "culpables" de tales "delitos";** del 26 de junio de 1940 sobre el cambio de empleo y el absentismo, castigado con penas de prisión cuando éste rebasa los 20 minutos (!); del 18 de enero de 1941 sobre la disciplina en los lugares de trabajo, etc.[168] El *ukase* del 26 de junio de 1940 prohibe a los trabajadores y empleados cambiar de lugar de trabajo salvo en casos de fuerza mayor, previstos por el decreto.[169] Según una sentencia del Tribunal Supremo de la Unión Soviética, la negativa a hacer horas suplementarias ordenadas por la dirección de una fábrica o incluso la negativa a obedecer una orden de trabajar un día feriado legal, se identificó con el absentismo castigándose con reducción de salarios o penas de prisión —¡cuando, según la legislación soviética, tales órdenes son ilegales! Aunque esta sentencia fue pronunciada en 1941, formó parte desde ese momento de los decretos vigentes.[170]

La brutalidad y la arbitrariedad de la gestión burocrática, inevitables en un sistema de reparto basado en importantes privilegios en medio de una penuria todavía aguda de productos de primera necesidad, conduce a una tensión social excepcional. De ahí el terrorismo del Estado hacia

* Un código tal existe, por ejemplo, para la industria de las máquinas-herramienta.[166]

** Es preciso señalar que los subsidios en caso de enfermedad varían del simple al doble según se sea o no miembro de los sindicatos. Para los miembros de los sindicatos, varían según la duración del empleo en la misma empresa, en las siguientes proporciones:

Duración del empleo	*en % del salario*		
	1938	*1948*	*1955*
Hasta 6 meses	0	0	0
de 6 meses a 3 años	50-60%	50%	50%
de 3 a 5 años	80%	60%	60%
de 5 a 6 años	80%	80%	70%
de 6 a 8 años	100%	80%	70%
de 8 a 12 años	100%	100%	80% etc.

sus ciudadanos, el sistema de los campos de trabajo forzoso* y el lugar importante de la policía del Estado en toda la vida social.

Al elegir deliberadamente tomar como base los intereses de las minorías privilegiadas en vez de los de la masa de trabajadores para dar el necesario impulso a la industrización, los dirigentes soviéticos han creado una sociedad altamente estratificada. Según las estadísticas oficiales, los miembros obreros del Soviet Supremo pasaron del 45% en 1937 al 42% en 1946 y al 35% en 1950. En el Soviet de Moscú este porcentaje era en 1953 del 29%.[172] En el Soviet de la Unión, en 1950, solamente el 10% de los delegados eran obreros; el 80% eran funcionarios del Estado, del partido o del ejército.

En el XX Congreso del PCUS el número de delegados que "trabajan directamente en la industria y en el sistema de transportes" no llega ni al 20%. Y esta cifra es aún mayor 2.7 veces que la del XIX Congreso.[173]

La supresión en 1940 de la enseñanza gratuita en los grados medio y superior contribuyó poderosamente a ese endurecimiento. Bienstock y Schwartz señalan por otra parte que, con anterioridad a esta supresión, el porcentaje de estudiantes obreros o de hijos de obreros había descendido ya del 46.6% en 1931 al 33.9% en 1938, en tanto que el porcentaje de obreros en la población activa había aumentado grandemente.[174]

Innumerables testimonios soviéticos atestiguan que la burocracia se ha convertido en una casta que tiene neta conciencia de sus intereses particulares. Constantemente se están leyendo alusiones a los directores que hablan de "sus" fábricas y de "sus" máquinas (entre otros, ver la *Literaturnaya Gazeta* del 27 de noviembre de 1951, y la obra teatral *Un carácter moscovita,* de Anatoli Sofranov, publicada en el número de enero de 1949 en la revista *Oktjabr*. Ver también la caricatura aparecida en el *Krokodil* No. 23, 1967). *Pravda* del 5 de enero de 1950 habla del "miedo y la intimidación" como base de las relaciones entre los obreros y la administración de las empresas. "La legislación obrera está pisoteada por la administración", se lee en el *Trud* del 2 de febrero de 1957 respecto a la industria de tractores y de automóviles. En su número del 8 de septiembre de 1953, el mismo periódico emplea una fórmula semejante, en un sentido más general: "continúa habiendo *una multitud* de funcionarios económicos dirigentes que pisotean insolentemente los derechos de los ciudadanos soviéticos".

Los burócratas "se niegan a ocupar otros puestos que no sean los de director". Engendran una "juventud dorada" que cobra hasta 1,000 rublos al mes para sus gastos —más que el salario medio del obrero. Sus "coches de servicio" les conducen a sus *datchas* y a sus excursiones de veraneo. Sus *datchas* cuestan centenares de miles de rublos, representan una verdadera "inversión de capital" y permiten a sus herederos "vivir de sus

* Naum Jasny,[171] calcula, basándose en documentos soviéticos secretos, que el número de trabajadores forzados en 1941 era de 3.5 millones, y su producción el 1.2% de la producción industrial de la URSS. Inmediatamente después de la guerra, esta cifra fue mucho más elevada.

rentas" si las revenden "con beneficio". El autor del artículo que acabamos de citar enumera así a los propietarios de estas *datchas*:

"Escritores, pintores, artistas, científicos y otras personas a quienes el gobierno concede prioridad... Directores de empresa, funcionarios dirigentes de cooperativas, de restaurantes públicos, de organismos de construcción y de servicios comunales... juristas privados."[175]

El sistema de la gestión burocrática y de la subordinación brutal de los trabajadores a la burocracia representa un enorme despilfarro de sobreproducto social, incluso considerado desde el punto de vista puramente económico.* Según estadísticas recientes, un tercio de los asalariados de la URSS son empleados. La existencia de esta enorme masa de burócratas reduce, por una parte, los fondos de consumo de los productores. Y, por otra, desvía una parte importante del sobreproducto social hacia el consumo improductivo.

La desproporción entre el desarrollo de la industria ligera y el de la industria pesada, que está en la base de la gestión burocrática, se convierte en un fallo profundo del sistema económico. Sus repercusiones sobre el propio desarrollo de la industria pesada —ante todo por el retraso en la productividad y por el esfuerzo creador de los productores que implica— revisten cada vez más amplitud.

Pero a medida que se desarrollan las fuerzas productivas, que se incrementa el nivel general de especialización técnica y de cultura de los productores, así como el peso específico de la clase obrera en el conjunto de la población, la arbitrariedad y la tiranía de la burocracia se van haciendo cada vez más insoportables para la masa de los trabajadores. Un nuevo salto adelante de la economía planificada exige más libertad, más iniciativa, menos control desde arriba, más actividad espontánea de la masa de los productores. Pero el régimen stalinista llegó incluso a denegar estas libertades en gran parte hasta a la propia burocracia. Por eso, a partir de 1950, las condiciones maduraron rápidamente en favor de las reformas de la era de Jruschov.

* Al principio de la guerra, las revistas soviéticas *Voprossi Ekonomiki* e *Industria* (órgano de la industria pesada) compararon el número de obreros empleados en una empresa soviética y en una empresa norteamericana de las mismas dimensiones. El resultado fue terrorífico. En la estación eléctrica de Kemerovskaya, que poseía la misma potencia y el mismo modo de producción que la de la South Amboy en los Estados Unidos, había 480 obreros y empleados, frente a 51 en la central norteamericana. En una empresa carbonífera del trust Kizelugol (Ural) que producía la mitad del carbón producido por una mina de las mismas condiciones en Pennsylvania (Pittsburgh Coal Cy.), ¡había dos veces más mineros, tres veces más obreros de superficie, ocho veces más empleados de oficina, y 50 veces más personal de vigilancia y de gestión! Según otra revista soviética, *Sotsialisticheskoie Zemledelie*, en los koljoses soviéticos había por lo menos millón y medio de contadores, vigilantes, mensajeros, etc., de sobra.[176] En 1957, Jruschov se vanaglorió de haber reducido el personal burocrático en 900,000 personas durante los 3 años anteriores.[177] Esto no le impidió denunciar, a principios de 1961, enormes abusos y pillajes cometidos por la burocracia en la agricultura.

Con el fin de aumentar la productividad industrial y de reabsorber una de las causas esenciales del descontento popular, los campos de trabajo forzado fueron disueltos en gran parte y el código de trabajo aligerado en gran medida. Las penas penales que castigaban los atrasos y faltas injustificadas de los obreros quedaron suprimidas. Se acordaron nuevamente ciertos derechos a los sindicatos en materia de control de los despidos —provocados, concretamente por los progresos de la automatización—, normas de trabajo, tarifas de salarios, etc. La desigualdad social quedó ligeramente reducida mediante el aumento de los salarios más bajos y la reintroducción de la gratuidad de la enseñanza media y superior. Pero al mismo tiempo, hizo su aparición un cierto desempleo llamado de fricción.

Por último, el incremento considerable de la producción de bienes de consumo duraderos y un inmenso esfuerzo realizado en la construcción de viviendas, tendieron a reducir un poco la desproporción habida entre el alto nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y el bajo nivel de vida del pueblo. El consumo real por habitante aumenta en un 66% entre 1950 y 1958, año éste durante el cual el consumo alcanza un nivel casi dos veces superior al de 1937 y 1928 y triple al de 1944.[178] Pero mientras que el sexto plan quinquenal no pudo realizarse,* el plan septenal que lo reemplazó tampoco se cumplió en el dominio de los bienes de consumo. El aumento del nivel de vida se vio frenado, para desaparecer, incluso, temporalmente en 1962, mientras que el índice de crecimiento de la economía empezó a descender. Así terminó la era jruschoviana; las nuevas reformas introducidas en 1964-66 tienen por objeto elevar nuevamente ese índice de crecimiento durante el 8o. quinquenio.

* He aquí la comparación de los objetivos previstos por ese plan para 1960 y la producción que efectivamente se obtuvo:

	Objetivo del 6o. plan para 1960	*Producción efectiva en 1960*
carbón (millones t)	593	513
petróleo (millones t)	135	147.9
acero (millones t)	68.3	71
cemento (millones t)	55	45.5
electricidad (miles de millones KWh)	320	292.3
algodones (miles de millones de m)	7.27	6.39
calzado (millones de pares)	455	419.3

CAPÍTULO XVI

LA ECONOMÍA DEL PERIODO DE TRANSICIÓN

La tercera revolución industrial

A partir de los años 40 del siglo XX, empiezan a aparecer los signos precursores de una tercera revolución industrial. La primera se fundó en la máquina de vapor, y la segunda en el motor eléctrico y el motor de explosión. La tercera revolución industrial está fundada en la liberación de la energía nuclear y el empleo de máquinas electrónicas.

La utilización productiva de la energía nuclear constituye la primera respuesta que el ingenio de los hombres ha encontrado al problema, angustioso para algunos, de la pérdida de recursos energéticos mundiales. La segunda respuesta, sin duda definitiva, será la de la utilización de la energía termonuclear y solar.

A partir de hoy, la energía nuclear podría reducir los gastos de industrialización de ciertas zonas subdesarrolladas (América Latina, grandes partes de la India o de China), donde el carbón es escaso o difícil de transportar, y donde la energía hidroeléctrica resulta más cara que la energía nuclear.[1]

Durante más de un decenio, el capitalismo de los monopolios ha supuesto un poderoso freno a la expansión de la tercera revolución industrial. Es muy significativo el hecho de que no ha sido en los Estados Unidos, que disponían, sin embargo, de conocimientos nucleares superiores a los del resto del mundo, sino en la URSS y sobre todo en Gran Bretaña donde se han dado los primeros pasos hacia la construcción de centrales nucleares integradas en la red de distribución eléctrica. La defensa de las poderosas instalaciones eléctricas y de los intereses petroleros, controlados unos y otros por los más poderosos trusts de los Estados Unidos —el Bell System ligado al grupo Morgan; el grupo Rockefeller—, se han opuesto al rápido desarrollo de centrales nucleares. Pero con ayuda de la competencia internacional, este freno acabó por ceder. La tercera revolución industrial está en vías de realización.[2]

Los procedimientos de producción *semiautomáticos* se impusieron ya durante los años 30, como consecuencia última del trabajo en cadena. Después de 5 años de esfuerzos de investigación y experimentación que costaron 8 millones de dólares, la empresa A. O. Smith Cy de Milwaukee consiguió construir una serie de máquinas que producían chasis de automóvil a un ritmo de 7,200 al día cogiendo las chapas y transformándolas a través de 522 operaciones diferentes. Los 200 obreros empleados —aproximadamente— para esta producción, ejercían esencialmente funciones de supervisión y control.[3] Estos ejemplos se repitieron en numerosas empresas

americanas, soviéticas, británicas y, más tarde, alemanas.

Para pasar de la producción semiautomática a la automatización pura y simple, es preciso eliminar el trabajo manual a la entrada y a la salida de la cadena, en la puesta en marcha y detención de las máquinas, en el control de la calidad y la cantidad de la producción, así como en el trabajo de vigilancia general. Estas funciones se realizan por aparatos electrónicos.[4] Las aplicaciones de esta técnica son ya múltiples y aumentan de año en año. Mencionemos la producción de neumáticos, de tubos de acero para los campos petroleros, la fabricación mecánica de vidrio y de papel, donde la mano de obra ha sido a veces completamente eliminada. Mencionemos también una fábrica donde los únicos vigilantes que "aseguran" la producción de discos para 16 máquinas, son 4 empleados, así como la fábrica de obuses de Rockford (Illinois), donde, desde la introducción de los bloques de acero hasta el envase en cajas especiales de obuses, ninguna mano toca los productos.[5] La fábrica automática de rodamientos de bolas de Moscú puede compararse a estas empresas. Los logros más sensacionales en este sentido se han alcanzado en el campo de las centrales eléctricas y de las refinerías de petróleo teledirigidas, que funcionan a pesar de la ausencia total de trabajadores sobre el terreno.[6]

La técnica contemporánea ha encontrado así una respuesta "absoluta" a la más antigua de las objeciones contra una economía socialista: "¿Quién ejecutará los trabajos penosos, sucios o insalubres?" La respuesta está hoy clara: las máquinas podrán encargarse por sí solas de todos esos trabajos. Hace 10 años, el profesor Wiener ya había demostrado que, una vez construidos los prototipos de máquinas de control y supervisión, se podría construir cualquier máquina basada en el mismo principio, con costos cada vez menores, hasta el punto de que su construcción resultara rentable, y no solamente desde el punto de vista social, sino también desde el punto de vista económico.[7]

Pero si la tercera revolución industrial crea un prodigioso potencial para liberar al hombre de las cargas, de los sinsabores y del aburrimiento del trabajo mecánico indigno de él, implica también peligros inmediatos para la supervivencia del género humano.

Aún a costa de los terribles gastos y de los desmesurados sacrificios de su contemporáneos, la primera y la segunda revolución industrial pudieron desarrollarse plenamente en el marco del modo de producción capitalista. La tercera revolución industrial hace saltar la propiedad privada. En todos los países, la energía nuclear sólo ha podido desarrollarse en laboratorios y empresas públicas. Su transferencia pura y simple al dominio privado implica el riesgo de que la humanidad quede a merced de un loco que podría hacer saltar países enteros. La técnica nuclear es la primera técnica moderna que necesita indispensablemente formas avanzadas de control público, ya no con fines de rentabilidad, de salud o de justicia, sino para asegurar la propia supervivencia de la humanidad. Incluso en manos de los Estados capitalistas, esta técnica amenaza la existencia del

género humano, en la medida en que implica la carrera de armamentos y los riesgos de una guerra nuclear.

Por lo demás, la automatización entraña un desarrollo tal de la productividad del trabajo* que sólo una transformación completa del sistema económico (reducción radical de los precios que tienden a 0; reducción radical de las horas de trabajo, etc.) puede a la larga evitar que se convierta en una constante fuente de perturbación. El número de trabajadores ocupados en la producción desciende sin cesar de manera relativa y, a veces, incluso de manera absoluta. De 1953 a marzo de 1960, la producción industrial aumentó en los Estados Unidos en más del 22%; el empleo industrial disminuyó en un 11%. Entre 1947 y 1952, la producción de la industria electrónica aumentó en un 275%, mientras que el empleo sólo se incrementó en un 40%.[9] En Francia, de 1953 a octubre de 1961, el número de obreros empleados en la industria sólo aumentó en un 4%, en tanto que la producción industrial había aumentado en un 89%.[10]

Además, la tercera revolución industrial sustituye por máquinas el trabajo intelectual, en igual medida que la primera había sustituido el trabajo manual por máquinas. En efecto, los empleados, contadores, verificadores, etc., están siendo sustituidos por millares en los bancos, las compañías de seguros y los despachos de la grandes fábricas, por calculadoras electrónicas.**

Paradójicamente, la introducción privada de la automatización conduce al alza de precios, al subempleo, a la colocación de un creciente número de trabajadores en funciones no productivas. Algunos tecnócratas piensan incluso en la creación de un sistema económico en donde los hombres, esos "seres difíciles de manejar e imprevisibles" *(difficult and tricky things to play around with)*, serían completamente eliminados,[12] para ser alimentados gratuitamente, como los proletarios antiguos, por los nuevos dueños de esta sociedad monstruosa.

La tercera revolución industrial puede, pues, conducir a la abundancia o a la destrucción de las libertades, de la civilización y de la humanidad. Para evitar lo peor, es preciso someter su empleo a la dirección consciente de los hombres. La diferencia entre el triunfo de las ciencias naturales y el abandono de los asuntos humanos al "automatismo del mercado" o al egoísmo de los poseedores, debe superarse. Para no transformarse en fuerzas de destrucción universal, las fuerzas productivas liberadas por la tercera

* Según Henri Jannes, ingeniero general de las Telecomunicaciones francesas, la productividad del taller se multiplica por un factor comprendido entre 15 y 20 cuando se pasa de las máquinas ordinarias a las máquinas automáticas; a escala de fábrica, el aumento es del orden del 500%.[8]

** "Incluso el aspecto de una gran oficina tiende a parecerse cada vez más a una fábrica, con sus alineamientos de empleados y, en ciertos casos, una alfombra mecánica para desplazar los papeles de un punto a otro. Cada individuo sólo ejecuta una fracción del trabajo. La monótona ocupación de un empleo de máquina de calcular depende, por ejemplo, de los trabajos, tan fastidiosos como el suyo, de un batallón de clasificadores de fichas, secretarios, contadores y mensajeros, que intervienen antes o después de él." [11]

revolución industrial deben ser domesticadas, domadas, civilizadas por *un plan mundial de desarrollo económico.* Deben conducir al gobierno consciente de los asuntos humanos, es decir, a una sociedad socialista.* Por lo demás, esta sociedad se ve ayudada por ciertos aspectos de la nueva técnica: las máquinas de calcular electrónicas, por ejemplo, facilitan enormemente los trabajos de planificación.

Necesidad de un periodo de transición

La economía socialista es la economía fundada en la satisfacción de las necesidades y no en la búsqueda de ganancias. En caso de abolición mundial del modo de producción capitalista, parece perfectamente posible pasar inmediatamente, sin otra transición que la exigida por los fenómenos políticos,** a la organización de una economía que suprima la producción de mercancías y que adopte el esfuerzo productivo de los hombres a la satisfacción de las necesidades corrientes. La única condición para una tal transformación rápida y radical sería *la limitación de las necesidades a las necesidades más elementales:* los hombres deberían contentarse con comer para saciar su hambre, vestir sobriamente, poseer una vivienda rudimentaria, enviar sus niños a escuelas más elementales y gozar de cuidados de salud razonables.

Las fuerzas productivas de que la humanidad dispone hoy permiten satisfacer esas necesidades, sin ninguna fase transitoria de acumulación y de desarrollo suplementario de la industria. Sería necesario, naturalmente, redistribuir las fuerzas productivas existentes a una escala colosal, convertir la industria de automóviles en una industria de tractores y de máquinas agrícolas, orientar la industria química exclusivamente hacia la producción de abonos, de productos para el *habitat* y de productos farmacéuticos, concentrar la investigación científica en los problemas de alimentación, vestimenta, alojamiento y salud, y dedicar la mayor parte de la producción mundial a los países subdesarrollados.

* "La respuesta [a las amenazas de la automatización] no es otra evidentemente, que una sociedad fundada en valores humanos distintos de la compra y la venta. Para llegar a esta sociedad, se necesitaría una buena dosis de planificación..." [13]

** Se puede llamar "periodo de transición de fricción" al periodo durante el cual la sociedad repara los *gastos extraordinarios* del paso del capitalismo al socialismo, las consecuencias de las destrucciones y desorganizaciones que acarrea de momento toda revolución social. En el *Oekonomik der Transformationsperiode,* N. Bujarin dedica un interesante capítulo a este problema.[14] Contrariamente a lo que ocurre en este "periodo de transición de fricción", que no plantea otros problemas que los introducidos desde el exterior en el mecanismo económico (problemas exógenos), el periodo de transición propiamente dicho, del que se habla más adelante, plantea problemas económicos endógenos. En el primer caso, se trata de volver de una reproducción limitada a la reproducción simple; en el segundo, de pasar de una reproducción ampliada con tasa de crecimiento moderada a una reproducción ampliada con tasa de crecimiento mayor.

Se podría objetar que las fuerzas productivas existentes, sin necesidad de ninguna redistribución, bastan ya para satisfacer las necesidades más elementales de la humanidad, especialmente en materia de alimentación, de alojamiento y de salud. Esta objeción no es válida. La fracción de la industria química mundial que se dedica hoy a la producción de abonos y de productos farmacéuticos es tan reducida que podría fácilmente triplicarse, cuadruplicarse o quintuplicarse sin necesitar un periodo de incremento de la capacidad de producción. En cuanto a la alimentación, el cuadro elaborado en 1944 por R. Salter, uno de los principales especialistas mundiales en la materia, calcula la producción potencial máxima de la siguiente manera (en millones de toneladas métricas):

	Producción de la preguerra	*Necesidades mundiales en 1960, según el óptimo fisiológico*	*Producción potencial máxima sobre superficie act. cultivada, con medios actuales*	*Producción potencial máxima sobre superficie act. cultivada. 400 millones de ha. cultivadas.*
Cereales	300.4	363.5	360	753
Raíces y tubérculos	153.2	194.5	230	535.5
Azúcar	30	33.6	34.5	178.1
Frutas y legumbres	156.3	411	211	470
Grasas y aceites	15.2	20.4	18	70.9
Carne	65.6	95.8	78.7	96.8
Leche	150.2	300	180.2	323.2[15]

Por lo demás, habría que señalar que el enorme incremento logrado por la productividad agrícola a partir de 1947 necesitaría una revisión de la tercera y de la cuarta columnas, la cual podría aumentar las cifras en 20%, 30% o incluso en 50%, según la categoría de los productos considerados.*

Pero semejante introducción "inmediata" de una economía fundada

* He aquí algunas indicaciones que apoyan este diagnóstico optimista. De 350 millones de agricultores en el mundo, 250 millones trabajan todavía con arados de rejón de madera. Para los cien millones de campesinos más adelantados, sólo hay diez millones de tractores. Una conversión de la industria de automóviles en industria de tractores permitiría producir más de 10 millones de tractores *al año*. Por lo demás, el profesor Baade observa que el consumo mundial de abonos sólo se eleva al 10% de la cantidad necesaria para una explotación óptima de las tierras actualmente cultivadas en el mundo, teniendo en cuenta las condiciones geológicas y climatológicas de cada país. Por tanto, se necesitaría una producción anual de 60 millones de toneladas de potasas y de abonos de nitrógeno.[16] La capacidad de producción mundial sólo se eleva al 15-20% de esta cifra; pero una reconversión de la industria química permitiría aproximarse rápidamente al nivel de las necesidades.

sobre la distribución según las necesidades —teniendo siempre en cuenta la "transición de fricción"— chocaría con dos obstáculos insalvables. En primer lugar, para una fracción no desdeñable de la humanidad, las necesidades actualmente satisfechas rebasan muy ampliamente estas necesidades elementales. La mayoría de los habitantes de los países industrialmente avanzados no se contentan con comer, beber, vestirse sobriamente, alojarse pasablemente, enseñar a leer y escribir a sus hijos, y cuidar de su salud con medios elementales. Desde hace varios siglos, la expansión universal de la producción y de la circulación de mercancías ha ampliado su horizonte más allá de los estrechos límites de su lugar o de su país natal. Ha provocado una universalización de sus necesidades que no es más que una primera toma de conciencia de las ilimitadas posibilidades de un libre desarrollo humano. Desean ahora decorar sus viviendas, variar de vestidos, liberarse del pesado trabajo doméstico (calefacción, lavado de la ropa, etc.), divertirse, viajar, leer, aprender, prevenirse contra las enfermedades, prolongar sus vidas, instruir cada vez más adecuadamente a sus hijos.

La satisfacción de estas necesidades fundamentalmente sanas —a las cuales es cierto que la industria mercantil añade necesidades artificiales o artificialmente ampliadas— está en parte asegurada en los países capitalistas más avanzados. Suprimir radicalmente las ramas industriales que permiten satisfacer estas necesidades no elementales, es ya causar para una buena parte de los habitantes de los países industrializados una caída del nivel de vida. De algún modo, sería un "socialismo de la miseria" que se limitaría a sustituir un racionamiento por otro: el del bolsillo por el de los *tikets* y la limitación de productos. En lugar de permitir un desarrollo universal de las posibilidades humanas, semejante "socialismo" produciría un hombre todavía más limitado y menos satisfecho que el habitante medio de los países capitalistas avanzados de hoy.

Además, los habitantes de los países subdesarrollados han tomado también conciencia de las enormes posibilidades de la técnica contemporánea, gracias al "efecto de imitación y de demostración" revelado por Duesenberry.[17] Desean fervientemente adquirir el mismo nivel de civilización y confort que los habitantes de los países avanzados. Igual que los habitantes de los países industrialmente avanzados, no están dispuestos a aceptar un socialismo ascético, donde el racionamiento reemplace a la abundancia.

Ahora bien, las fuerzas productivas actuales son absolutamente insuficientes para dotar al conjunto de la humanidad de un confort moderno. Según una publicación de la Sociedad de las Naciones, habría hecho falta multiplicar *por 16* las exportaciones anuales de productos industriales terminados en 1926-29, es decir, *triplicar* el volumen total del comercio mundial de esta época, solamente para poner a disposición de los países subdesarrollados *la mitad* de la cantidad de bienes industriales terminados por persona de que disponían los habitantes de los países industrializados.[18] Veinticinco años después, una publicación de las Naciones Unidas confirmó este diagnóstico.[19]

Es necesario, pues, una nueva y fuerte expansión de las fuerzas productivas para asegurar una abundancia de bienes industriales a todos los habitantes del globo. Esta expansión exige, sin duda, que la producción industrial mundial se duplique o triplique. *Implica la necesidad de un periodo de transición entre el capitalismo y el socialismo, de un periodo de acumulación socialista.* Durante este periodo, sobre la base de la socialización de los grandes medios de producción y de cambio, y de una planificación mundial de la economía, puede alcanzarse un grado de desarrollo de las fuerzas productivas (mecánicas y humanas, lo cual implica especialmente un gigantesco esfuerzo de educación) que haga posible una economía que distribuya sus bienes y servicios en forma capaz de cubrir todas las necesidades de sus asociados.

Finalmente, el actual nivel de civilización y de confort de los países capitalistas industrializados, que rebasa, sin embargo, ampliamente el miserable nivel de los países subdesarrollados, está lejos de ser ideal. Si aparecen en esos países múltiples fenómenos de despilfarro y de inútil lujo, y si desde el punto de vista alimenticio y de vestimenta se aproximan a las normas fisiológicas ideales en los países más ricos,* el urbanismo, la vivienda, los transportes individuales y los transportes colectivos, la enseñanza media y superior, los cuidados de la salud (especialmente la medicina preventiva), la investigación científica, el desarrollo artístico, la organización del turismo popular, la difusión de libros y, en general, de ideas, sufren subdesarrollo y escandalosas deficiencias. Basten estos ejemplos:

—En 1954, el 30% de las viviendas de Suecia y Noruega, el 41% de las viviendas francesas y el 65% de las viviendas italianas carecían de agua corriente.

—En la misma fecha, el 38% de las viviendas de Gran Bretaña, el 30% en Suiza, el 57% en Alemania, el 70% en Suecia y los Países Bajos y del

* He aquí a este respecto los cálculos del economista soviético P. Mstislavski:

CONSUMO ANUAL POR HABITANTE

	Normas racionales ideales	*EUA*	*Gran Bretaña*
Carne (kg)	73-91	73.7	48.3
Pescado (kg)	7-16	5.1	10.4
Leche (kg)	292-585	240	209
Azúcar (kg)	27-33	45.3	38.1
Huevos (unidades)	175-370	392	227
Telas de algodón (m)	50-57	54.3	25.6
Telas de lana (m 2)	4.9-7.2	2.7	5.6

Las normas de consumo racionales han sido elaboradas por la Academia de Ciencias soviética, teniendo en cuenta, por una parte, necesidades climatológicas diferentes, y por otra, la compensación recíproca entre diferentes productos de sustitución. De ahí las variaciones a veces grandes de estas normas.[20]

80% al 95% en el resto de los países de Europa, no poseían cuarto de baño.[21] En Gran Bretaña existen 850,000 chozas, 200,000 en Bélgica y 13 millones en Estados Unidos, e incluso las viviendas consideradas corrientemente como normales o incluso como confortables, en el marco de una reconstrucción racional de las ciudades desde el punto de vista del urbanismo, deberían ser sustituidas.

—Hacia 1950, la producción anual de libros por cada mil habitantes alcanzó en Francia y en Italia el 50% del nivel conseguido en los países escandinavos, el 35% en Alemania y el 14% en los Estados Unidos.

—Hacia 1955, en la mayor parte de los países occidentales el número de estudiantes de enseñanza media de origen obrero era inferior en un 50% al número de estudiantes pertenecientes a las clases medias. En países donde la clase obrera constituye el 50% o más de la población activa, los estudiantes universitarios de origen obrero raramente rebasan el 10%. En Gran Bretaña, según el *Crowther Report*, el 70% (!) de los niños abandonan definitivamente la escuela a la edad de 15 años.

—Hacia el mismo año, la mortalidad infantil en las clases obreras especializadas era el *doble*, y el *triple* entre el peonaje, que en la burguesía, especialmente en Gran Bretaña y Francia, a pesar de la seguridad social.

—En 1957, entre $^1/_3$ y $^2/_5$ de las familias de Europa occidental no disponían todavía de receptores de radio; y sólo del 10% al 20% de las familias disponían de lavadora o refrigerador.[22]

Finalmente, incluso en los Estados Unidos, el país más rico del mundo, en 1958 cerca del 60% (!) de las personas de más de 65 años tenían todavía que vivir con menos de 1,000 dólares anuales.[23]

Es necesario, pues, un enorme esfuerzo productivo, incluso en Europa, a fin de realizar para todos los hombres el nivel de vida óptimo que la ciencia y la técnica hacen hoy posible. El periodo de transición entre el capitalismo y el socialismo debe permitir realizar este esfuerzo.

Fuentes de una acumulación socialista internacional

La economía mundial constituye el marco ideal para resolver el problema clave del periodo de transición: el problema de la acumulación socialista. En este marco, en efecto, la economía socialista podría explotar al máximo las ventajas de la división mundial del trabajo, sin tratarla, claro es, como un factor inmutable, sino modificándola a medida que los países subdesarrollados se industrializan, pero determinando a escala mundial las localizaciones industriales, mineras y agrícolas, que permiten economizar la mayor cantidad de trabajo (vivo y muerto) posible. En este marco puede efectuarse una amplia operación de redistribución mundial de recursos, sin que ello implique ningún sacrificio de consumo para ningún pueblo. Gracias a esta redistribución, el ritmo mundial de acumulación, sobre todo el ritmo de la industrialización de los países subdesarrollados,

podría incrementarse considerablemente, pudiendo incluso aumentarse paralelamente el nivel de vida de todos los pueblos.

A primera vista esto parece contradictorio. ¿Cómo se puede a la vez incrementar el ritmo de la acumulación y el volumen real del consumo mundial? La clave del misterio reside evidentemente en la existencia de *un inmenso fondo de consumo improductivo,* cuya parte más importante —los gastos de armamento— alcanza sin duda desde hace varios años los 120,000 millones de dólares *anuales.**

Ahora bien, los capitales necesarios para la industrialización rápida de los países no industrializados han sido calculados por diversos autores. Una publicación de las Naciones Unidas calcula en dos billones y medio de dólares las inversiones que permitirían dotar a todo el continente asiático de un producto individual por habitante análogo al del Japón en vísperas de la segunda Guerra Mundial.[24] Esto sólo representa 25 pagos anuales de 100,000 millones de dólares y la gigantesca industria así creada proporcionaría ella misma los recursos necesarios para doblar este ingreso en el espacio de diez años. Teniendo en cuenta la población africana y latinoamericana, los fondos necesarios para una "industrialización sin lágrimas" de toda la humanidad subdesarrollada se podrían calcular en 3 billones de dólares.** Dedicando durante 30 a 40 años los recursos que actualmente se dilapidan en el rearme para la industrialización del "tercer mundo", antes de finales de nuestro siglo se podría resolver el "problema mundial".

El profesor A. Bonné adelanta juicios un poco más optimistas. Calcula que, para incrementar el ingreso en un 250% y reducir en Asia la fracción de la población activa ocupada en la agricultura, del 80% al 65%, se

* En los años 1962, 1963 y 1964, los gastos militares sólo de los países miembros de la OTAN han aumentado, respectivamente a 71.7, 73.7 y 76 mil millones de dólares. A ellos hay que añadir unos 20 mil millones de dólares que gastan los países miembros del pacto de Varsovia y 4 mil millones de dólares de la República Popular China. El resto de los países del mundo gastan también cerca de 20 mil millones de dólares en armamento.

** Esta cifra está verificada por el siguiente cálculo:

Actualmente, el ingreso de 1,400 millones de habitantes de las regiones subdesarrolladas ha sido calculado por Tinbergen en 130,000 millones de dólares. Según Paul G. Hoffman, siete mil millones de ayuda al año permitirían incrementar el ingreso por habitante en un 2% anual.[25] Una ayuda de 70,000 millones de dólares permitiría, pues, incrementar este ingreso por habitante en un 20% anual. El incremento de la población de estas regiones se ha calculado en un ritmo tal que en 40 años, se elevará de 1,400 a 3,100 millones de personas. Al mismo tiempo, las tasas de ahorro interno de esos países, que actualmente es del 5-6%, se elevaría después de 10 años al 8-10%, al 15% después de 20 años, y al 18-20% después de 25 años. En la hipótesis de que la inversión de 3 dólares incremente la renta en un dólar, la renta por habitante se elevaría entonces de los 100 dólares actuales a aproximadamente 220 dólares después de 10 años, 315 dólares transcurridos 15 años, 375 dólares transcurridos 20 años, 425 transcurridos 25 años, 510 transcurridos 30 años, 620 transcurridos 35 años y 800 dólares después de 40 años, lo que equivale a la renta actual por habitante en Gran Bretaña. Es de observar que a partir del vigesimoséptimo año, el efecto del ahorro interno rebasaría al de la ayuda extranjera.

necesitarían 170,000 millones de dólares durante 15 años. Invirtiendo ahí no 170 sino 850,000 millones de dólares, el ingreso se elevaría a más de 10 veces el nivel inicial, y la parte de la población ocupada en la agricultura sería menos de la mitad de la población activa. Pero cita una fuente de las Naciones Unidas que calcula en 19,000 millones de dólares al año los recursos necesarios para incrementar el ingreso en un 2% y desplazar hacia la industria el 1% de la población de todos los países subdesarrollados.[26] Multiplicando estas cifras por 5 obtenemos una tasa de crecimiento anual del 10%, lo que da un ingreso total multiplicado por 15 al cabo de 30-35 años, igual resultado que el alcanzado más arriba.

Sabemos perfectamente que los problemas humanos —el cambio de costumbres y de usos. la adaptación a una urbanización razonable; los problemas de educación, de enseñanza, de instrucción técnica y de formación profesional—, amenazan con retrasar considerablemente este proceso. No obstante, el solo hecho de saber que la solución *material* del problema sería teóricamente concebible antes de finales de siglo, podría provocar una verdadera revolución en el comportamiento de los hombres y de las naciones.

La ventaja de esta solución reside especialmente en que, en los países industrialmente avanzados, este enorme esfuerzo no se saldaría por ninguna reducción del consumo popular (individual o colectivo), ni por ninguna disminución del ritmo de la expansión económica. E incluso la estructura industrial no sufriría ninguna modificación esencial. En el marco de un plan mundial de desarrollo económico, se trataría simplemente de reconvertir las fábricas de armamentos, haciéndolas fabricar bienes de equipo, materiales de construcción y medios de comunicaciones y de transporte para el "tercer mundo" y financiar a costo igual la formación de profesores, de instructores técnicos, de ingenieros, de médicos, de enfermeros, de psicólogos en esos países, en lugar de formar oficiales, aviadores, constructores de cohetes, especialistas en logística o técnicos de los servicios de *welfare* de las fuerzas armadas.

Todas las ventajas que llevan consigo la planificación económica nacional y la supresión del régimen capitalista en los países industriales avanzados, quedarían entonces a disposición exclusiva de los pueblos de esos países, permitiéndoles un nuevo salto adelante de su nivel de vida.

La elaboración de semejante plan mundial de desarrollo económico —tarea número uno de la humanidad— permitiría además a los países subdesarrollados adquirir inmediatamente la técnica contemporánea en su forma más elevada. Esta técnica les evitaría pasar por los estadios sucesivos que ha conocido la industrialización del Occidente capitalista o de la Unión Soviética. Les permitiría una racionalización en el empleo de los recursos mundiales que llegaría mucho más lejos que todo lo que la humanidad ha soñado. Proyectos gigantescos que incluso hoy rebasan ya las fuerzas de los países más avanzados —la irrigación y la fertilización del Sahara; la transformación de la selva del Amazonas; la población y la in-

dustrialización del Sikiang; la organización de expediciones intersiderales— se podrían resolver mediante un esfuerzo común del género humano, a fin de incrementar el bienestar de todos los hombres. Los enormes despilfarros que implica la supervivencia del Estado nacional —no solamente despilfarros militares y aduaneros, sino también comerciales, como la prohibición de exportar automóviles usados de los Estados Unidos, que origina cada año la transformación en chatarra de más de un millón de autos perfectamente capaces de rodar todavía durante mucho tiempo— se superarían de un solo golpe.

Fuentes de la acumulación socialista en los países industrializados

La solución de los problemas de la época de transición exige un nuevo desarrollo de las fuerzas productivas. En los países industrialmente avanzados, este desarrollo es totalmente posible sin necesidad de un descenso del nivel de vida de las masas. Por el contrario, puede marchar a la par con una elevación rápida de este nivel. Para ello, es suficiente con hacer el inventario de los despilfarros que implica la economía capitalista y que una planificación socialista permitiría eliminar.*

Es ahí donde hay que buscar la fuente principal, cuando no exclusiva, de todo fondo de acumulación suplementaria, necesario para un crecimiento económico más rápido, y del fondo de consumo suplementario. necesario para el crecimiento paralelo del bienestar popular.

Las fuentes principales de la acumulación socialista en estos países son las siguientes:

1) *El pleno empleo permanente de las fuerzas productivas existentes.* En el modo de producción capitalista, las fuerzas productivas existentes (especialmente los trabajadores y el equipo) sufren periódicamente un importante subempleo debido a las fluctuaciones cíclicas. León Henderson calcula en la enorme cifra de 300,000 millones de dólares lo que ha perdido el pueblo norteamericano durante el periodo 1930-40, como consecuencia del subempleo de los hombres y del equipo con relación al nivel de 1929.[27] El solo receso de 1949 provocó un descenso del producto nacional de 16,500 millones de dólares, sin tener en cuenta la pérdida de crecimiento normal que se eleva a 7,500-9,000 millones. La pérdida sufrida por el pueblo norteamericano a consecuencia del receso de 1957-58 y de la interrupción del ritmo de crecimiento normal durante estos dos años puede calcularse en 50,000 millones de dólares.

Además, es preciso tener en cuenta que incluso durante los años de co-

* K. William Kapp hace un análisis notorio de todos los gastos extraordinarios de la empresa privada: *The social costs of private enterprise,* (Harvard University Press, 1950, 287 pp). Kapp pone de manifiesto una serie de gastos que actualmente recaen sobre la colectividad y que podrían ser reducidos o suprimidos. Gastos relacionados con las consecuencias del envenenamiento de las aguas y del aire, el saqueo de las riquezas naturales (sobre todo animales y energéticas), la multiplicación de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales, etc.

yuntura favorable el subempleo de los hombres y del equipo reviste considerables proporciones. Un alto funcionario norteamericano, Isadore Lubin, ha calculado estas pérdidas para 1929, año de *boom*, en un 20% del equipo.[28] Hemos indicado en otro lugar* la amplitud de la capacidad de producción no empleada en ciertos sectores industriales durante el periodo de coyuntura alta de 1954-57. En 1959, debido exclusivamente a un desempleo medio de cerca de 4 millones de norteamericanos, el pueblo de los EUA debió perder un producto anual de 16 a 20 mil millones de dólares. En 1955 y 1956, años, sin embargo, de coyuntura propicia, la industria siderúrgica trabajó únicamente al 83% y al 80% respectivamente de su capacidad.

Finalmente, es preciso mencionar otra forma de subempleo de los recursos existentes: el atesoramiento (abierto o simulado) de esos recursos en forma de existencias excesivas, de fondos de acumulación encubiertos a consecuencia de las prácticas financieras particulares de las grandes compañías,** etc. En el actual estado de cosas, el pleno empleo de las fuerzas productivas existentes permitiría sin duda aumentar en un 20% el ingreso quinquenal norteamericano, es decir, duplicar el fondo de inversión productiva, duplicar la tasa de crecimiento de la economía, e incrementar al mismo tiempo asombrosamente el consumo de las familias con ingresos más modestos.

2) *Eliminación de los gastos de lujo extravagantes.* Según Kuznets, en 1948, el 5% de los contribuyentes norteamericanos que declararon mayores ingresos (2.5 millones de personas) cobraron el 18% de la renta nacional, es decir, un total de casi 40,000 millones de dólares.[29] Suponiendo que en esos grupos la evasión fiscal sólo se elevara a un 20% —hipótesis inferior a la opinión de los especialistas—[30] se obtiene un ingreso efectivo de 50,000 millones de dólares, es decir, 20,000 dólares por familia. Ahora bien, durante este mismo año el ingreso medio de los contribuyentes de Estados Unidos fue de 4,000 dólares. Considerando como lujo superfluo todo lo que rebasa en tres veces estos gastos medios, se llega a la posibilidad de recuperar 22,000 millones de dólares; fijando el límite del despilfarro a partir de 4 veces el ingreso medio, se obtiene todavía una suma recuperable de 8,000 millones de dólares. Esto sólo da una idea aproximada de los gastos superfluos que se producen también en capas de las clases medias superiores.

La contrapartida de esta cifra son las mercancías y servicios que la nación socialista consideraría como supérfluos y despilfarrados. Ningún hombre de sentido común admitiría como normal una situación en la que una nación gasta más en las apuestas hípicas, el juego o el alcohol que en la investigación científica y médica, la lucha contra el cáncer y la formación universitaria. Y esta es, sin embargo, la situación que conocen hoy Gran Bretaña y los Estados Unidos.

* Ver en el capítulo XIV, *La sobrecapitalización.*
** Ver en el capítulo XIV, *El autofinanciamiento.*

Bastaría con la supresión de los gastos de lujo y de derroche, o de los gastos manifiestamente perjudiciales, para que se pudiera duplicar el consumo público útil en el mundo occidental, es decir, ante todo los gastos de educación, de salud, de transportes colectivos, de conservación de los recursos naturales, etc.

3) *La reducción de los gastos de distribución.* El aumento de los gastos de distribución se debe en parte a causas técnicas, que incluso una sociedad socialista no podría suprimir completamente. Pero implica también una parte cada vez más importante de *gastos de venta* ligados a la naturaleza particular de la economía capitalista contemporánea, como hemos demostrado en el capítulo VI. La racionalización intensiva de la red de distribución; la supresión de todos los intermediarios inútiles; la localización de los puntos de venta en interés del consumidor; la reducción considerable del volumen de la publicidad; la organización del almacenamiento según reglas objetivas y no según los azares de la producción y de la venta para la ganancia: todo eso permitiría reducir a la mitad los gastos de distribución, que alcanzan hoy en los Estados Unidos cerca del 50% del precio al detalle de las mercancías.

4) *La organización racional de la industria.* El sistema de la libre empresa, incluso cuando funciona en condiciones de pleno empleo, implica despilfarros considerables. Nos contentaremos con enumerar algunos aspectos: el sistema de las patentes privadas y del secreto de empresa retrasa la estandarización y la producción en serie en numerosos campos, especialmente en el sector de las máquinas-herramienta (ver el estudio efectuado por el profesor Seymour Melman a cuenta de la OECE); los imperativos del beneficio retrasan la introducción de innovaciones técnicas revolucionarias, en tanto que las instalaciones de los grandes monopolios no están totalmente amortizadas;[31] el sistema de monopolios implica inversiones irracionales;[32] la ausencia de una coordinación y de una cooperación entre todas las empresas implica la desigual distribución del progreso técnico: continúa fabricándose equipo anticuado, e incluso se instala de nuevo cuando existen ya máquinas más modernas; la decadencia de las empresas o industrias se realiza por choques brutales e implica destrucciones de recursos o de valores; las inversiones se realizan según el criterio de la rentabilidad *individual* de cada empresa, y no según el de la rentabilidad *global* de toda la economía.

5) *La liberación de la energía creadora de los trabajadores.* En la industria capitalista, el obrero se siente reducido al papel de una pieza inanimada del proceso de producción extremadamente complejo. Dotado de una responsabilidad directa o indirecta en la dirección de su empresa, este mismo obrero liberaría inmensas fuerzas de invención e ingeniosidad, sobre todo si la experiencia le enseña que todo aumento de la producción y toda reducción del costo de las mercancías producidas se traduce automáticamente en una elevación de su nivel de vida y del de la comunidad local donde él vive.

Y, en fin, mientras que en el capitalismo sólo se introduce una nueva técnica de producción cuando esta técnica aumenta la ganancia, en una economía planificada se introduciría en el momento en que economizara trabajo vivo, a gastos iguales.

Es imposible cifrar el conjunto de los recursos suplementarios que obtendría una economía socialista de estas 5 fuentes principales. Permitirían sin duda desencadenar un proceso acumulativo de crecimiento acelerado, lo que aproximaría rápidamente a estos países a un estado de abundancia de los principales bienes de consumo perecederos, semidurables y durables.

Elevando, por ejemplo la tasa de crecimiento anual de la economía de la Europa occidental del promedio del 5% a un promedio del 10%, en menos de 10 años se podría rebasar el actual nivel de vida norteamericano. Elevando en Estados Unidos la tasa de crecimiento anual del 3% al 7%, se podría duplicar el propio nivel de vida de este país también en menos de 10 años. Dada la saturación de una serie de necesidades fundamentales, todo el incremento de los recursos recaería en forma cada vez más exclusiva sobre un número cada vez menos numeroso de necesidades para las cuales es todavía muy amplia la insatisfacción. La abundancia y la extinción de la economía de mercado se aproximarían a grandes pasos.*

Fuentes de la acumulación socialista en los países subdesarrollados

La tarea de resolver los problemas del periodo de transición en un país subdesarrollado, sin una ayuda considerable del mundo industrialmente avanzado, es infinitamente más difícil, implica dramáticas opciones ilustradas por la historia de la URSS de 1917 a 1953. Es poco probable, desde luego, que el problema se vuelva a plantear en la misma forma extrema, dada la enorme presión que el "tercer mundo", comprometido en la revolución colonial, ejerce hoy sobre los países industrializados, y dada también la existencia de países industrialmente desarrollados no capitalistas. Sin embargo, el marco general del problema de la acumulación socialista en los países subdesarrollados está planteado.

A menudo se oye hablar a este respecto de un "círculo vicioso de la miseria": porque son pobres, los países subdesarrollados no pueden disponer de un fondo de inversión elevada, y porque son incapaces de invertir más del 5-6% de su renta nacional, continúan subdesarrollados.[33] Diversos autores, entre ellos Paul A. Baran, han demostrado lo falaz de este razonamiento.[34] En efecto, se basa en una confusión entre el fondo de acumulación productiva y lo que Baran llama el "excedente potencial" de estos países. De hecho, se trata de la noción de sobreproducto social. Contrariamente a lo que ciertos economistas afirman, el sobreproducto social constituye en estos países una fracción más elevada, y no menos elevada, del producto nacional bruto que en los países industrializados. *Por consiguiente, la miseria de los países subdesarrollados no procede tanto de*

* Ver capítulo XVII: "La economía socialista".

la insuficiencia de este sobreproducto como de su mal empleo desde el punto de vista del crecimiento económico.

Según Baran, se pueden enumerar las siguientes partes del sobreproducto social de los países subdesarrollados que se han perdido prácticamente para el fondo de acumulación (de inversión) productiva:

1) El sobreproducto agrícola acaparado por los propietarios agrarios: la mayor parte se gasta improductivamente (los pachás egipcios y los aristócratas iraníes que residen en la Costa Azul o se desparraman por todos los casinos de Europa) o se atesora (el enorme atesoramiento de oro en la India).

2) La parte del sobreproducto agrícola acaparada por los usureros y comerciantes que viven en las regiones rurales. Esta parte se emplea generalmente para la compra de tierra (lo que quiere decir, simplemente, que provoca un alza artificial del precio de la tierra y de la renta), para el aumento del capital usurario o mercantil, ya pletórico, para el atesoramiento o para el consumo de lujo.

3) La parte del sobreproducto social que es exportada del país por las sociedades extranjeras, y que es muy elevada en ciertos países coloniales.*

4) La parte del sobreproducto social acaparada (y transformada en consumo improductivo) por la *lumpenbourgeoisie* y la burocracia del Estado, es decir, por la corrupción, el crimen y el libertinaje. Esta parte puede también alcanzar una amplitud muchas veces insospechada en Occidente.**

Si tenemos en cuenta que sólo el sobreproducto agrícola se eleva en diversos países subdesarrollados al 30-35% del producto agrícola y que éste rebasa muchas veces en un 50% al producto nacional, es fácil comprender las inmensas reservas insospechadas que una revolución agraria y que la centralización de una parte del sobreproducto agrícola por el Estado, liberarían mediante una industrialización acelerada. Bonné cuenta que en Egipto la renta agraria representa el 20% de la renta nacional.[35]

Todo lo dicho anteriormente sólo recae sobre el producto nacional de un país subdesarrollado que aborde el periodo de transición y la tarea de la acumulación socialista. Pero al lado de este sobreproducto real hay también allí un enorme *sobreproducto potencial* que numerosos países subdesarrollados pueden movilizar: se trata del potencial de trabajo no empleado a consecuencia del subempleo en los campos.***

Ha sido el profesor Ragnar Nurkse quien primero atrajo sistemáticamente la atención sobre este aspecto fundamental del problema. Comprobar que la masa de la población rural de los países subdesarrollados de población densa sólo trabaja por término medio anual algunos días a la

* *Ibid.*

** Según *Le Monde* del 19 de marzo de 1960, bajo la dictadura de Batista, ciertos barrios de La Habana estaban controlados por los policías, los chulos y los organizadores de la lotería, es decir, los *boss* políticos. El "volumen de negocios" de esta *lumpenbourgeoisie* se elevaba a millones de dólares al año. Situaciones semejantes existen (o existían) en Saigón, Alejandría, Hong Kong, Río, etc.

*** Ver capítulo XIII.

semana, es admitir implícitamente que, si esta población estuviera regularmente empleada cinco o seis días por semana,[36] se podría poner a disposición de la comunidad nacional un enorme volumen de productos y de servicios.

Es preciso evitar la simplificación del problema. Para empezar, una buena parte de esta producción renovada aparece en forma de producción agrícola, sobre todo en la ausencia de instrumentos de trabajo que permitan emplearla de manera rentable en una pequeña industria rural.* De esta incrementada producción agrícola, una considerable parte será consumida por los propios productores; ése será, precisamente, el medio más seguro de elevar su propio nivel de vida. Por lo demás, este incremento del consumo campesino constituye una necesidad fisiológica, ya que las miserables raciones de subsistencia de que estos campesinos disponen en la actualidad sólo les permiten un trabajo poco productivo, a un ritmo muy lento.

Además, esta movilización de millares de campesinos por un trabajo regular que transforme radicalmente sus ancestrales costumbres, exige la presencia de una fuerza política y (o) social movilizadora, capaz de obtener de ellos ese esfuerzo *voluntario;* todo intento por transformar esta movilización en un *sistema de trabajo forzoso* conduciría rapidamente a una baja del rendimiento y, desde el punto de vista del crecimiento económico, resultaría un despilfarro.**

Finalmente, las posibilidades de incremento de la producción agrícola no son infinitas (superficie cultivable limitada; limitadas en instrumentos de trabajo, ahorro, etc.; imposibilidad de transformar la técnica sin instrumentos de trabajo modernos, etc.). Por tanto, el pleno empleo de la masa rural puede implicar la necesidad de movilizarla en parte para trabajos de infraestructura (carreteras, canales, ferrocarriles), de construcción inmobiliaria e incluso de industria primitiva, si faltara el equipo para su empleo en la industria moderna.

Es en esta última eventualidad cuando más difícil será conservar el carácter voluntario y entusiasta de tal movilización, como lo ha demostrado el ejemplo de las comunas chinas. La solución del problema reside

* El profesor Bonné, indica que una ha. irrigada exige cinco veces más trabajo que una ha. no irrigada. En las regiones irrigadas de la India, los campesinos se ocupan por término medio 280 días por año, frente a solamente 114-118 días en las regiones no irrigadas. En China, antes del movimiento de las comunas, la situación era idéntica.[37] Como en la India y en China la mayor parte de las tierras arables no está todavía irrigada —el 55% en China, y el 85% en la India— las posibilidades del incremento de la producción y del nivel de vida son, pues, considerables.

** El profesor Nurkse no deja de tener en cuenta la necesidad fisiológica de que los trabajadores se alimenten mejor que los desempleados. No por eso deja de estar obsesionado ante el problema de evitar las "huidas" de fondos de acumulación hacia el consumo de los productores.[38] No parece comprender el nexo evidente entre el incremento del consumo y el incremento de la productividad del trabajo.

en la ejecución prioritaria de trabajos que permitan una elevación inmediata del nivel de vida de las propias comunidades rurales, por ejemplo, la construcción de casas campesinas, de escuelas, de enfermerías y hospitales, etc. Una vasta experiencia —a menudo fragmentaria— comienza a acumularse sobre la materia, particularmente en Guinea y, sobre todo, en Cuba.[39]

La normalización de la duración del trabajo en el campo como medio de crecimiento económico de los países subdesarrollados, está subordinada a una revolución social en la agricultura. En ausencia de esta revolución, la movilización de los campesinos se asemeja inevitablemente al trabajo forzado. Además, la presencia de una clase de propietarios agrarios, permite a éstos apropiarse una gran parte del nuevo sobreproducto social, y transferirla de un fondo de acumulación productiva potencial hacia su propio fondo de consumo improductivo. Solamente en África ecuatorial, donde falta completamente la propiedad privada de la tierra, no es indispensable esta revolución agraria. Por el contrario, lo que allí se impone es una revolución social que libere las comunidades tribales de la tutela de los jefes explotadores, más o menos integrados en la economía capitalista.

Tasa de acumulación máxima y tasa de acumulación óptima

Abordaremos ahora el problema clave del periodo de transición: la determinación de la tasa de crecimiento óptima. Este problema debe examinarse bajo su aspecto económico y bajo su aspecto social. El examen demostrará que, contrariamente a lo que generalmente se supone, esas dos consideraciones no conducen a conclusiones contradictorias. Ha sido repetido por innumerables autores que el bajo nivel de vida del pueblo soviético durante la fase de industrialización rápida era "inevitable" si se quería acelerar ese proceso.

Ha habido otros que han llegado incluso a generalizar: todo aumento importante de la tasa de crecimiento de un país sólo es posible por una reducción del nivel de vida.[40] Hemos aludido ya, en varias ocasiones a conclusiones simplistas del mismo género. Todas ellas proceden siempre de igual fuente: una concepción errónea del reparto del producto nacional (ingreso nacional) ya sea en la sociedad capitalista o en la sociedad en transición del capitalismo al socialismo.

La opinión corriente reparte este ingreso en dos fracciones: el fondo de consumo corriente y el fondo de acumulación.* Este sólo se puede

* Este error se ha visto alentado por una interpretación errónea de ciertas fórmulas keynesianas. Keynes define el ingreso nacional como la suma del consumo y del ahorro. Iguala después ahorro e inversión. Pero se cuida de precisar que en este sentido, "ahorro" = "inversión" = "todo lo que no es corrientemente consumido".[41] Toda conclusión extraída de esta tautología respecto a las relaciones entre el consumo de los *productores* y las *inversiones productivas* es naturalmente abusivo. Es inútil añadir que, en *régimen capitalista,* un alza de la tasa de ganancia esperada (y, por tanto, una reducción de la *parte relativa* de los trabajadores

aumentar reduciendo aquél. Ahora bien, el fondo de acumulación permite incrementar el consumo futuro. Así, pues, en la época de transición, los productores se verían obligados a elegir inevitablemente entre un consumo inmediatamente incrementado y un crecimiento económico más rápido (un consumo futuro mayor). Cuanto más elevado fuera el ritmo del crecimiento, más grandes deberían ser los sacrificios impuestos a los consumidores.

Este razonamiento es erróneo. Y ello por dos razones.

Primero, es inexacto repartir el ingreso corriente en dos partes: el consumo de los productores y el fondo de acumulación necesario para asegurar el crecimiento económico. Ahora bien, solamente si esta adición fuera correcta, todo incremento del segundo término implicaría necesariamente una reducción del primero. En realidad, el producto corriente se divide en tres partes: el fondo de consumo de los productores; el fondo de inversión productiva (de acumulación productiva); y la parte del sobreproducto social consumida improductivamente. Una reducción de este tercer término permite aumentar *a la vez* el primero y el segundo.*

Algunos autores marxistas han incurrido en el mismo error aplicando de manera mecánica los esquemas de reproducción de Marx a los problemas de crecimiento de una sociedad en el periodo de transición del capitalismo al socialismo. Esto conduce a múltiples equívocos teóricos y prácticos.

Así, por ejemplo, en el marco de la sociedad capitalista "pura", v representa simplemente los salarios de los trabajadores productivos, y p la plusvalía en el sentido más amplio del término. Pero para determinar el consumo real de los trabajadores, por una parte, y la amplitud real del

en el ingreso nacional) es en muchas ocasiones una condición para que aumenten las inversiones de manera considerable. ¡Pero ésta es, precisamente, una de las principales razones para *condenar* el modo de producción capitalista!

* En *Los problemas teóricos y prácticos de la planificación,* Charles Bettelheim menciona explícitamente esas posibilidades sin darse cuenta de todo su significado social. "Sólo dos soluciones permiten, en presencia de un incremento de la población trabajadora, mantener a la vez el pleno empleo y las mismas fórmulas de producción: o bien reducir los salarios desde el primer momento a una fracción dada del valor producido, o bien costear el incremento, por la reducción de los gastos improductivos." [42] En obras posteriores, olvida cada vez más este problema.

Es preciso también señalar que, en 1926-27, la Oposición de Izquierda Unificada en el PCUS (tendencia Trotsky-Zinóviev), propuso incrementar a la vez la suma de los salarios y el ritmo de la industrialización (la suma de las inversiones productivas), mediante una severa reducción de los gastos de funcionamiento del Estado y de otros gastos improductivos, así como de los recursos de las clases desahogadas, en 1,000 millones de rublos-oro por año.

Los economistas soviéticos que en esa época establecieron los modelos de desarrollo de la economía de la URSS, no ignoraban la incidencia de una tasa de acumulación excesiva sobre la productividad del trabajo. El economista N.A. Kovalevski alude explícitamente a ello. Más tarde, este factor fue completamente ignorado en la literatura de la época stalinista.[43]

fondo de inversión, por otra, no basta deducir del producto neto el volumen de salarios en el sentido literal del término, y compararlo con el residuo. Es necesario tener en cuenta una parte del consumo colectivo de los trabajadores (servicios gratuitos o subvenciones en materia de cuidados de salud, enseñanza, alojamientos, etc.) que forma parte integrante del fondo de consumo productivo; es necesario tener en cuenta además todos los gastos de consumo y de inversión improductivos (administración, ejército, consumo de las capas privilegiadas, etc.).

El verdadero esquema de partida que permite determinar las partes respectivas del consumo de los productores y del fondo de inversión se deduce de un análisis del producto bruto en los siguientes términos:

a] Fondo de renovación del capital fijo productivo;
b] Fondo de consumo productivo: salarios y asignaciones de los productores y de sus familias (incluyendo jubilados, enfermos, etc.), más consumo colectivo que incrementa el nivel de vida, más renovación de alojamiento de los productores;
c] Fondo de consumo improductivo: asignaciones más consumo colectivo de las capas no productivas, más consumo colectivo de la sociedad que no aumenta el nivel de vida de los productores (administración, ejército, etc.);
d] Fondo de reserva mínima necesaria (stocks, etc.);
e] Fondo de inversión potencial: el residuo del producto bruto después de la deducción de $a+b+c+d$.

Los autores soviéticos se niegan aún a hacer esta distinción elemental entre el fondo de consumo productivo y el fondo de consumo improductivo. Así, por ejemplo, A. D. Allajverdian escribía en 1951:

"El fondo de consumo está constituido por los ingresos directamente utilizados con vistas al consumo individual de los trabajadores de la sociedad socialista y a la satisfacción de sus necesidades sociales... Comprende también la parte más importante (?) de los gastos referentes a las necesidades de defensa del país y a la seguridad del Estado."[44]

Y M. Bor confirma en 1954:

"El fondo de consumo debe satisfacer: a) las necesidades de la población cubiertas por los ingresos individuales; b) las necesidades de los miembros de las fuerzas armadas y c) los gastos materiales de mantenimiento y funcionamiento del sector no productivo (incluso los causados por el desgaste de los edificios y otros elementos del equipo no productivo)."[45]

Encontramos aquí, dicho sea de paso, un curioso alejamiento de la teoría del valor trabajo, y un eco de concepciones marginalistas, que examinaremos más detenidamente en el capítulo XVIII, al estudiar la teoría soviética en materia de remuneración. Las Fuerzas Armadas, son sin ninguna duda, indispensables en la URSS, de la misma manera que el trabajo de un médico es, sin duda, útil desde el punto de vista social. Pero sin embargo, ni unas ni otro producen valor...

La tesis según la cual todo incremento del fondo de inversión implica

automáticamente una reducción del fondo de consumo de los productores es, además, errónea porque trata del ritmo de crecimiento económico y del consumo de los productores como dos factores independientes entre sí. En realidad, cuanto más pobre es un país y más bajo es el nivel de vida de los productores, el *ritmo de crecimiento económico está más en función del incremento del consumo de los productores.* Todo descenso del nivel de vida de los productores lleva consigo una baja relativa de la productividad del trabajo, que neutraliza en parte los efectos positivos del incremento de la reserva de bienes de producción.*

Esquemáticamente, podríamos establecer la siguiente fórmula en la que P representa el producto anual, K el stock de capital disponible, y o el rendimiento medio del trabajo:**

$$P_1 = c_1 + v_1 + pl_1 = K_1 \times o_1$$

pl. ac. en *c.*, la parte del sobreproducto social acumulado en máquinas, etc. se añade a K_1 para suministrar el nuevo stock de capital disponible durante el año siguiente:

$K_1 + pl.ac.$ en c. $= K_1 + \triangle K = K_2$, lo que dará un producto anual:

$$K_2 \times o_2 = c_2 + v_2 + pl_2 = P_2$$

Pero si v_2 es más pequeño que v_1, o_2 será más pequeño que o_1, por consiguiente, aunque $K_2 \times c_2$ es superior a $K_1 \times o_1$, será inferior a $K_2 \times o_1$,

* Joan Robinson lo admite solamente para el "nivel de subsistencia fisiológica". Si los salarios reales caen por debajo de este nivel, *efficiency is impaired,* el rendimiento del trabajo se reduce.[46] Sin embargo, otros autores hablan de *mixed consumer goods* (bienes de consumo parciales) cuyo consumo incrementa la producción. Así, Carl S. Shoup calcula que todo incremento de la producción procedente de una mejora de las remuneraciones de los productores demuestra que una parte de los bienes de consumo entra en esta categoría. Este es el caso general, salvo en los países más ricos. ¡E incluso esta claúsula restrictiva probablemente no sea válida! Por su parte, Steindl afirma que toda reducción de los salarios reales por debajo de cierto nivel provoca una caída de la productividad del trabajo. Es curioso que los autores soviéticos que constantemente subrayan la importancia del "interés material del productor" en el incremento de la producción *en el plano microeconómico,* se nieguen a tener en cuenta el mismo factor *en el plano macroeconómico.* Recientemente, economistas yugoslavos han admitido, sin embargo, su importancia.[47]

** La noción de "rendimiento del trabajo" es una de las componentes de lo que el profesor hindú Mahalonobis llama el "coeficiente de ingreso de una inversión". Es, por tanto, también una de las componentes del "rendimiento de las inversiones", término empleado por Ch. Bettelheim.[48] Este rendimiento depende a la vez de la eficiencia propia de la inversión y del rendimiento del trabajo, es decir, de la manera en que el trabajo vivo realiza (utiliza) esta eficiencia *potencial,* teórica. Bettelheim sólo estudia este problema bajo el ángulo de la especialización técnica de los trabajadores,[49] y no bajo el ángulo de su aplicación al trabajo en función de su nivel de consumo. Es lo recíproco de lo que la economía política oficial llama el coeficiente del capital.

es decir, la ventaja resultante del incremento de las inversiones productivas se verá neutralizada en parte, por el descenso del rendimiento productivo de los trabajadores.

De donde resulta lógicamente que hay un valor ideal de K, K_i, superior a K_1 pero inferior a K_2, lo que permite alcanzar el producto máximo P_m, gracias a un mayor esfuerzo productivo de los trabajadores que resulta de una mejora de su nivel de vida:

$K_i \times o_i = P_m$, siendo o_i a la vez superior a o_2 y a o_1.

Ahora bien, o_i presupone un nivel de salario v_i superior a v_1. El reparto ideal de P_1 es, pues, aquel que permita incrementar K_1, en forma tal que realice al mismo tiempo el incremento de v_1, de donde resultará o_i.

Supongamos un país que disponga de un stock de capital fijo de 100,000 millones que permita producir un ingreso anual de 35,000 millones, 25,000 de los cuales serían consumidos por los productores. Si para aumentar el stock de 100 a 150,000 millones, se aumenta la inversión productiva anual de 5 a 10 mil millones, haciendo descender, por ejemplo, durante cinco años el consumo de los productores de 25 a 20,000 millones, es probable que al cabo de esos cinco años el stock de capital de 150,000 millones no proporcione un ingreso de 50,000, sino más bien de 45,000 millones. La inversión "produce" menos de lo previsto, debido a la baja relativa del rendimiento con relación al rendimiento esperado.

Y podemos ahora realizar la síntesis entre las dos partes del razonamiento. *Un descenso (o un estancamiento excesivamente largo) del consumo real de los productores ejerce un doble efecto negativo sobre el ritmo de crecimiento económico.* Por una parte, provoca un subempleo relativo del nuevo equipo, una productividad media del trabajo muy inferior a la que se había previsto. Por otra, provoca fenómenos de indisciplina, de fluctuación de la mano de obra a gran escala, cuando no de huelgas, de sabotajes, etc. Para neutralizar parcialmente las consecuencias de esta rebelión de los productores contra su nivel de vida demasiado bajo, los dirigentes de la economía se verán obligados a aumentar la coacción directa (policía) o indirecta (vigilantes y contadores de todas clases), a la que estos productores se encuentran sometidos. Pero el aumento de esta coacción implica una sustracción de recursos y de hombres, de objetivos productivos hacia fines improductivos, hacia el fondo de consumo improductivo. Una tasa de acumulación excesiva que haga descender el nivel de vida de los productores conduce, pues, a una tasa de crecimiento inferior a la óptima, debido al esfuerzo productivo reducido de los trabajadores, y al despilfarro de una fracción creciente del sobreproducto social para fines improductivos. *La tasa de acumulación máxima nunca es la tasa óptima,* es decir nunca permite el crecimiento más rápido de la economía.

La tasa de acumulación óptima, aquella que permite el crecimiento más rápido teniendo en cuenta todos los factores citados anteriormente, sólo podrá determinarse por una serie de experiencias, de aproximaciones suce-

sivas y de discusiones ampliamente democráticas. En efecto, las reacciones de los trabajadores respecto a las diferentes variaciones de su nivel de vida no son siempre iguales. Por el contrario, son eminentemente variables, lo que depende a la vez de factores históricos (el nivel de vida pasado y presente), psicológicos (esperanzas y decepciones de las masas), políticos (su confianza relativa en la dirección del país) y sociales (su grado de participación efectiva en la dirección de la economía y de las empresas). E incluso pueden variar en un mismo país de una época a otra, según las circunstancias.

En un país como los Estados Unidos, el incremento marginal del esfuerzo productivo del trabajador no depende tanto de un aumento de los salarios cuanto de una modificación de la estructura jerárquica de la empresa y del sentimiento de los productores de ser "los dueños de la casa". Por el contrario, en un país como India o Indonesia, la elasticidad de este esfuerzo con relación al nivel de vida será considerable.

La experiencia de la URSS durante el primer plan quinquenal constituye una asombrosa ilustración de esta tesis. Para realizar los objetivos del primer plan quinquenal, se había previsto un incremento de la fuerza de trabajo asalariada de 11.3 millones a 14,8-15.8 millones de obreros. En realidad para llegar a los resultados de 1932, era preciso incrementarla en 22,9 millones, *es decir, más del doble de la cifra prevista para la contratación.*[50] Los objetivos del primer plan quinquenal no se habían realizado todavía en la mayor parte de las ramas industriales,[51] y eso a pesar de que el empleo solamente en la industria rebasaba en un 50% la cifra prevista por el plan (6.3 millones frente a 4,1 millones previstos). La conclusión se impone por sí misma: *la productividad del trabajo efectivo ha sido inferior en más del 35% a la productividad del trabajo previsto,* P_2 ha sido menos del 65% de P_1.*

Nota sobre la "ley del desarrollo prioritario del sector de los bienes de producción".

La teoría según la cual "el sector de los medios de producción debe crecer más rápidamente que el sector de los medios de consumo" a fin

* El profesor Kalecki[52] hace depender la tasa de crecimiento directamente de la tasa de inversión, aunque toma en cuenta un coeficiente $\frac{1}{m}$, llamado "efecto productivo de la inversión", comparable al "rendimiento de la inversión" de Bettelheim y, como esta noción, la recíproca del coeficiente del capital. Pero el valor de $\frac{1}{m}$ depende exclusivamente del carácter del progreso técnico, es decir, del hecho de que éste economice capitales o absorba más. Kalecki no parece tener en cuenta para nada la incidencia del nivel de consumo de los productores sobre su esfuerzo productivo y, por ello, sobre el efecto productivo de la inversión. Esto le permite afirmar que cuanto más descienda el consumo, más podrá aumentar el ingreso, obstaculizado sólo por la "penuria (!) de mano de obra".[53]

de asegurar una tasa elevada de crecimiento de la economía, se funda en una grosera confusión. Partiendo de los esquemas de reproducción de Marx, se deduce simplemente que la suma absoluta acumulada en el sector I debe ser superior a la suma absoluta acumulada en el sector II para asegurar la reproducción ampliada, pero no que la tasa de acumulación deba ser más elevada en el sector I con relación al sector II.

Maurice Dobb, que se ha esforzado en justificar matemáticamente la doctrina soviética oficial sobre esta materia, ha demostrado simplemente que si la tasa de crecimiento de I no es superior a la de II, a la larga, la tasa de crecimiento II no podrá aumentar.[54] Pero el aumento *futuro* de esta tasa no es ni una necesidad ni un consuelo para una tasa inmediata demasiado reducida. Un crecimiento armonioso de los dos sectores, con un tasa prácticamente igual en ambos, es tan posible como económicamente deseable.

Siguiendo a diversos autores, Ch. Bettelheim demuestra que cuanto más grande sea la fracción de las inversiones totales efectuadas en el sector I, más rápido será el crecimiento *futuro* del ingreso nacional con relación al incremento presente.[55] Pero lo contrario también es cierto: cuanto más se orientan las inversiones hacia I, más conciernen a proyectos a largo plazo, y más lento será el crecimiento *inmediato* del ingreso nacional. Sin duda esto no puede ser el ideal: estancarse durante 30 años en la esperanza de que, más tarde, llegarán las vacas gordas. Es curioso que Bettelheim olvide aquí lo que, sin embargo, había comprendido al principio de su obra:

"Estas transformaciones sólo pueden realizarse, con la velocidad deseada, a despecho de los intereses que se oponen a ellas, si la acción del Estado va realmente en este sentido y si esta acción está poderosamente apoyada por las fuerzas sociales que se beneficiarán con el desarrollo económico. A su vez, este sostén sólo se proporcionará, con la necesaria pujanza, *si los que deben beneficiarse con el desarrollo económico comprueban desde el primer momento que la política económica en marcha implica ventajas reales para ellos.*"[56]

Paul A. Baran admite que hay una relación entre la tasa de acumulación, el nivel de consumo y "la capacidad y la voluntad de trabajo por parte de la población".[57] Pero ignora completamente el problema de la fracción del sobreproducto improductivamente consumida (o acumulada), y da una interpretación errónea de lo que ha ocurrido en la URSS afirmando que *desde 1937* (!) el problema de la alimentación estaba allí "resuelto" y que desde entonces la producción de bienes de consumo experimentó un crecimiento suficiente.[58] Dirigentes soviéticos, y especialmente el propio Jruschov, han contradicho esta interpretación embellecida de los hechos y confirmado el análisis que hemos desarrollado más arriba.

Desde hace unos años, los autores soviéticos han llegado incluso a afirmar que "el desarrollo prioritario del sector I (bienes de producción) con relación al sector II (bienes de consumo) constituye una ley de la repro-

ducción ampliada socialista.[59]*

Esta concepción incluye varias extrapolaciones abusivas de la teoría (y de los esquemas) marxistas de reproducción ampliada *capitalista* con relación a la reproducción ampliada de una sociedad de transición, y *a fortiori* de una sociedad socialista.

Recordemos primeramente que los esquemas de reproducción ampliada** capitalista no reflejan relaciones entre *volúmenes de productos,* sino relaciones de *valor*. El hecho de que el sector II crezca allí más lentamente que el sector I corresponde ante todo al incremento de la composición orgánica del capital. El valor nuevamente producido tiene tendencia a repartirse en forma tal que el capital variable (los salarios) ocupe un lugar más reducido que en el reparto del producto social del ciclo precedente. Y como en un *régimen capitalista* el incremento de la productividad del trabajo sólo se justifica a condición de reducir los "gastos de salarios", este valor es paralelo a ese "aumento de la composición orgánica del capital", a un crecimiento del sector II más lento que el del sector I.

Pero es perfectamente imaginable que una economía planificada se desarrolle con una tasa de crecimiento del consumo de los productores igual a la tasa de crecimiento general de la economía (es decir, *sin incrementar la tasa* de inversión). Es estas condiciones, la reproducción ampliada estaría perfectamente asegurada, como indican, por ejemplo, los siguientes esquemas de reproducción:

1er. ciclo { I: 4,000 c + 2,000 v + 2,000 pl = 8,000 / II: 2,400 c + 1,200 v + 1,200 pl = 4,800 } 12,800

2o. ciclo { I: 5,000 c + 2,500 v + 2,500 pl = 10,000 / II: 3,000 c + 1,500 v + 1,500 pl = 6,000 } 16,000

3er. ciclo { I: 6,250 c + 3,125 v + 3,125 pl = 12,500 / II: 3,750 c + 1,875 v + 1,875 pl = 7,500 } 20,000

4o. ciclo { I: 7,812.5 c + 3,906.25 v + 3,906.25 pl = 15,625 / II: 4,687.5 c + 2,343.75 v + 2,343.75 pl = 9,375 } 25,000 etc.

De un ciclo a otro —se podría pensar en ciclos bienales o trienales para darles una apariencia de realismo— el producto social, el producto de cada uno de los dos sectores, los ingresos y el consumo de los productores, aumentan en la misma proporción, a saber, en un 25%. Al mismo tiempo, la reproducción *ampliada* queda asegurada porque en valor *abso-*

* Maurice Dobb no ha podido seguir sosteniendo esta afirmación absoluta; se contenta con afirmar que hay tres fases sucesivas necesarias: una durante la cual el sector I crece más rápidamente que el sector II; otra en que las tasas de crecimiento son las mismas en ambos sectores; y una tercera durante la cual la tasa de crecimiento del sector II supera la del sector I.[60]

** Ver capítulo x.

luto, el volumen (del valor) del sector I ha crecido más que el volumen (del valor) del sector II. Del primer ciclo al cuarto, la producción del sector I ha aumentado en 7,625; y la producción del sector II ha aumentado solamente en 4,575. Con una tasa de crecimiento igual en los dos sectores, el inventario de instrumentos de trabajo puesto a disposición de la sociedad se incrementaría de manera absoluta, a fin de asegurar un crecimiento continuo de la producción social.

Kronrod y otros autores soviéticos objetan que, en estas condiciones, la productividad social del trabajo ya no aumenta.* Pero en una economía socializada y planificada el incremento de la "composición orgánica del capital" (término que, claro está, es impropio), *es decir, la reducción de la parte de los salarios en el producto social,* no constituye en absoluto una condición necesaria para el incremento de la productividad social del trabajo. Éste puede resultar debido a que, gracias al crecimiento absoluto del sector I, el número de horas de trabajo necesarias para producir el producto social decrece relativamente, e incluso en forma absoluta. Este aumento de la productividad del trabajo se habría realizado efectivamente si, para los ciclos sucesivos de nuestro ejemplo, las horas de trabajo suministradas hubieran evolucionado en la forma siguiente:

1er. ciclo: 12,800 producidos por 128 mil millones de horas de trabajo
2o. ciclo: 16,000 producidos por 140 mil millones de horas de trabajo
3er. ciclo: 20,000 producidos por 150 mil millones de horas de trabajo
4o. ciclo: 25,000 producidos por 160 mil millones de horas de trabajo.

Esto implica un incremento de la productividad sucesivamente de 13.5%, de 18% y de 17.2%.

La productividad social del trabajo incrementado puede manifestarse también simplemente por el hecho de que, de ciclo en ciclo, la *cantidad* producida aumenta más rápidamente que el *valor*. Si, para simplificar, se reduce la producción del sector I al acero y la del sector II a productos textiles, habrá incremento de la productividad cuando, en nuestro ejemplo, la producción cuantitativa evolucione de la siguiente forma:

1er. ciclo: 8,000 I + 4,800 II = 4 millones de t de acero + 100,000 t de productos textiles

2o. ciclo: 10,000 I + 6,000 II = 5.5 millones de t de acero + 130,000 t de productos textiles

* "Es evidente (?) que el desarrollo prioritario de la industria pesada ha sido, es y seguirá siendo (!) la base del desarrollo de la economía soviética, y que el desarrollo prioritario de la producción de los medios de producción pertenece a las leyes de la economía socialista, porque sólo ésta puede garantizar que la reproducción ampliada se efectúe sobre la base del incremento de la productividad del trabajo." [61]

3er. ciclo: 12,500 I + 7,500 II = 7.5 millones de t de acero + 170,000 t de productos textiles

4o. ciclo: 15,625 I + 9,375 II = 9.5 millones de t de acero + 220,000 t de productos textiles, etc.

Es preciso no olvidar nunca que la productividad del trabajo concierne, en último análisis, a cantidades de *productos* suministrados por horas de *trabajo,* y no necesariamente a *valores* de "composición orgánica" diferentes.*

Naturalmente, todo lo dicho arriba supone cierta relación de partida en el reparto de los bienes de producción entre los dos sectores, una cierta relación entre stock de capital y producción corriente, etc. Cuando estas relaciones no son en el primer momento satisfactorias, puede ser inevitable desarrollar el sector I con una tasa más rápida que el sector II. Pero se trata aquí de una situación particular, no de una "ley general de la reproducción ampliada socialista".**

La función económica de la democracia socialista

Acabamos de examinar el problema de la tasa de acumulación óptima desde el punto de vista económico. Necesitamos ahora examinarlo desde el punto de vista social. Si bien es falso afirmar que todo incremento del fondo de acumulación de un país subdesarrollado sólo puede resultar de un descenso *absoluto* del consumo de los productores, es exacto en cambio

* El propio Kronrod parece sentir el hiato en su razonamiento, puesto que afirma; "Aunque cada unidad productiva está creada con un gasto constantemente reducido de trabajo vivo y de trabajo cristalizado, a escala de la producción social, su creación, así como la producción del *volumen* constantemente creciente del producto total, exige en última instancia la aplicación de un *volumen* de medios de producción, de crecimiento constante relativo. Esto implica a su vez que la producción del sector I crece más rápidamente que la del sector II, no solamente (!) según el valor, sino también según el volumen físico."[62] Un momento de reflexión demostrará que esta afirmación es perfectamente gratuita. *Una sola* máquina puede producir hoy diez veces más papel de periódico que hace 20 años. El *volumen* de los medios de producción no debe en absoluto crecer más rápidamente que el *volumen* de los bienes de consumo producidos. De hecho, crece a menudo mucho más lentamente —¡precisamente en las fases de revolución tecnológica!

** "Cuando la capacidad de producción de bienes de equipo se vuelve suficiente para hacer frente a las necesidades de sustitución en las industrias de bienes de consumo y a las necesidades adicionales normales impuestas por la tasa de crecimiento prescrita, nada impide a ambos compartimentos de la economía proseguir a la par su expansión, con una tasa constante, suponiendo que la relación inmovilización-producción sea constante, hipótesis que los economistas soviéticos admiten todavía como punto de partida de sus estudios teóricos. En cuanto a conocer lo que será esta tasa, depende, naturalmente, de la relación entre el equipo existente ("fondos de base" en la terminología soviética) en cada uno de los dos compartimentos."[63]

que todo incremento de ese fondo representa un abandono *relativo* de consumo corriente para los trabajadores; los recursos utilizados para la fabricación de máquinas hubieran podido emplearse para producir bienes de consumo. Es propio de la economía capitalista el que las decisiones de inversión se tomen a espaldas de los trabajadores y de la masa de los ciudadanos. La determinación de una tasa de inversión —y del volumen real de su propio consumo que de ahí se deriva en una amplia medida— se efectúa en forma totalmente independiente de su voluntad. Contrariamente a lo que afirman los economistas neoclásicos, la inversión es efectivamente un consumo sacrificado, pero no son los capitalistas sino los productores quienes hacen este sacrificio. Este sacrificio se lo imponen el mecanismo de la economía de mercado, las "reglas del juego" capitalistas.

En una economía planificada de manera burocrática y centralizada, son las instancias centrales (*some organ of central government*, "uno u otro órgano del gobierno central" dice Dobb)[64] las que determinan arbitrariamente la tasa de inversión de donde se deriva el volumen del consumo real de las masas. Una vez más, se impone sacrificios, sin que las víctimas hayan sido interrogadas o se haya obtenido su *consentimiento previo*. Semejante sistema de gestión es contrario a los principios del socialismo; además, conduce a resultados económicos inferiores a los de un sistema de gestión más democrático. Confiere únicamente a la administración central política, económica y militar, el poder de control sobre el sobreproducto social. Y le da así el poder de controlar y someter toda la sociedad. Lo que el PCUS califica hoy en términos poco marxistas como "exceso del culto de la personalidad" no es más que la consecuencia final de este poder arbitrario de la burocracia sobre la economía y sobre la sociedad.

Por lo demás, es inevitable que en condiciones de penuria todavía pronunciada, semejante concentración del sobreproducto social en manos de una administración central implique el otorgamiento de importantes privilegios a sus miembros:

"Si la decisión de repartir la plusvalía deducida entre el consumo y la inversión constituye la decisión crucial para la determinación de la tasa de crecimiento de una economía, es cierto que cualquiera que tome esta decisión se encuentra *en una posición de consumidor privilegiado*, sea cual fuera la dirección de su decisión. Esta posición de consumidor privilegiado se deriva directamente del papel estratégico que en una economía ocupan las personas que toman esas decisiones."[65]

La revolución que el socialismo realiza en la estructura económica y social implica que las decisiones dirigidas a dedicar una parte de los recursos, disponibles para el consumo corriente potencial, al desarrollo de las fuerzas productivas, deberían ser tomadas por la masa de los propios interesados. Haciéndolo así, contrariamente al capitalismo o al sistema de la planificación burocrática, estos sacrificios se convierten en *sacrificios libremente consentidos*.

Es posible que, en ciertos casos, esto implique una tasa de crecimiento

inferior a la tasa óptima —aunque esto no sea totalmente seguro.* Pero incluso en este caso, el error cometido es eminentemente educativo y tardará en repetirse. Es solamente en un sistema de planificación burocrática, sustraído a toda discusión pública y a toda crítica franca, donde los evidentes errores de política económica como los cometidos en el dominio agrícola por la URSS entre 1928 y 1953, pueden mantenerse durante 25 años, sin ser corregidos. La experiencia ha zanjado ya esta cuestión. A plazo mediano y largo la democracia socialista permite ya no un crecimiento más armonioso, sino un crecimiento más rápido de la economía que la planificación burocrática.

Economía planificada y economía de mercado

La necesidad de un periodo de transición se debe precisamente a que inmediatamente después de la abolición del capitalismo, *la sociedad vive todavía en un régimen de penuria relativa de bienes de consumo.* El reparto de los bienes de consumo en la época de transición del capitalismo al socialismo debe, pues, efectuarse esencialmente en forma de cambio, es decir, de compra y venta.** Los bienes de consumo siguen siendo mercancías. Abstracción hecha del salario social, la fuerza de trabajo es esencialmente remunerada en dinero. Un vasto sector monetario subsiste en la economía.

En esta supervivencia de la economía monetaria y mercantil en la URSS, ciertos autores han visto la fuente primera y el origen causal de su burocratización. Tal es especialmente la opinión de A. Pannekoek y de Bordiga,*** que interceden con energía en favor de la abolición del dinero

* En *Principles of Human Relations,* Norman Maier demuestra que la elaboración de decisiones por discusión de grupo es a la vez posible y eficaz, que permite fijar objetivos realistas y que los resultados son superiores a los que se obtienen por vía autoritaria. Poco importa que el estudio de Maier apunte a un mejor funcionamiento y no a una sustitución del capitalismo. Su demostración se vuelve contra el objetivo que persigue, puesto que los mismos argumentos interceden en favor de la supresión de las "zonas reservadas" a las directivas de los patrones.[66] El profesor Seymour Melman llega a conclusiones análogas en *Decisión Making and Productivity,* pese a que él también defiende un sistema en el cual las decisiones colectivas de los trabajadores coexisten con el mantenimiento de la propiedad (¡y de las ganancias!) privada de los capitalistas.

** "...el pueblo trabajador queda como propietario colectivo de las casas, fábricas e instrumentos de trabajo, y es improbable que abandone el usufructo de estas propiedades a individuos o colectividades sin indemnización de gastos (amortizaciones), *al menos durante un periodo de transición.* De la misma forma, la supresión de la propiedad agraria no significa la abolición de la renta de la tierra, sino su transferencia a la sociedad, aunque en una forma modificada. *La apropiación efectiva de todos los instrumentos de trabajo por el pueblo trabajador no excluye, pues, el mantenimiento de las relaciones de alquiler."* [67]

*** En otras partes de su folleto, Bordiga reconoce, sin embargo, la necesidad de una supervivencia de la economía de mercado en la época de transición, pero sólo hasta que "la sociedad disponga (?) de todos los productos".

simultáneamente con la socialización de los medios de producción.[68]* Semejante concepción confunde causa y efecto. Las opiniones de N. Bujarin[69] se aproximaban mucho a esta concepción ultimatista y, en algún modo, la han producido.

La supervivencia de la economía monetaria y de la economía de mercado es la consecuencia, y no la causa, de la penuria relativa de bienes de consumo. Las deformaciones o la degeneración burocráticas del Estado y de la economía resultan en última instancia de las mismas insuficiencias del grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Aboliendo la economía monetaria y la economía de mercado, se suprime el barómetro y no la helada misma. Las "fichas" o "bonos de trabajo" que sustituirían al dinero sólo serían boletas de racionamiento. E igual que ocurre con esas boletas, los "bonos" no tardarían en circular, aunque la ley lo prohibiese.

Los gustos y las necesidades de los consumidores son diferentes. Uno sacrificaría gustoso su ración de leche por una ración suplementaria de tabaco; por el contrario, una madre abandonaría su ración de carne a cambio de una doble ración de leche para sus niños. Esta circulación de los "bonos" se vería estimulada por la especulación, que nace inevitablemente de la penuria. En seguida, como en Europa continental durante la segunda Guerra Mundial, en lugar del maldito "patrón-oro" o de la maldita "moneda de papel", reaparecerían un "patrón-cigarrillo" o un "patrón-pan" —a menos que fuera un "patrón-bombilla eléctrica" en una sociedad más rica. Como su empleo es más dificultoso, menos flexible y más complejo que el empleo del billete de banco, el ciudadano medio se encontraría mucho peor que en el tiempo del barómetro. Y sobre todo, se haría desplumar más fácilmente por los traficantes.

La existencia de un mercado de bienes de consumo se admite hoy generalmente como un mal menor para el periodo de transición.** Pero ¿qué implica para los bienes de producción? ¿Cómo se determinarán los precios? ¿Cómo se conciliará la planificación económica con la producción mercantil, con la economía de mercado?

En la historia de las ideas socialistas, esta cuestión ha recibido dos respuestas diametralmente opuestas. La primera se ha limitado al terreno de la teoría; la segunda ha triunfado, durante 25 años, en la práctica. En el primer caso se trata de la respuesta de los profesores Taylor, Oskar Lange, Hall, Lerner, Dickinson, Beckwith, etc., expuesta más claramente por el citado Lange en la obra *On the economic theory of socialism* y puesta al día en 1956 por el profesor polaco W. Brus.[71] En el segundo caso, se trata de la práctica de la planificación soviética en la época stalinista

* La forma más desarrollada de esta teoría que nosotros conocemos, está contenida en el folleto "Principios básicos de la producción y del reparto socialistas" publicado en 1930 por el *Allgemeine Arbeiterunion*, de Alemania, Berlín 1930 ("Grundprinzipien der sozialistischen Produktion und Verteilung").

** Escritores marxistas tan diferentes como Kautsky, Lenin, Vandervelde, Trotsky, Stalin, y Otto Bauer han admitido esta necesidad.[70]

y de la doctrina que la inspiró (o la justificó).

Taylor, y después de él Lange y los otros autores arriba mencionados, parten de la objeción "suprema" formulada por los economistas neoclásicos de la escuela marginalista respecto al socialismo: este sería "irrealizable" porque haría imposible todo cálculo económico que presupusiera un mercado. Sin embargo, desde principios del siglo, economistas como Pareto y Barrone habían demostrado que esta tesis es falaz.[72] Los marginalistas se replegaron entonces prudentemente en una segunda línea de defensa: el cálculo económico sería teóricamente posible pero prácticamente irrealizable en el socialismo, puesto que implicaría la solución simultánea de "millones de ecuaciones".*

Taylor y Lange responden a esta objeción afirmando que procede de una confusión sobre la naturaleza de los precios. Cierto que la formación de los precios resulta en el mercado de "decisiones" independientes de miles de consumidores y de productores, dicen los citados autores. Pero, en la práctica, cada consumidor y cada productor se comportan siempre como si los precios ante los que se encuentran fueran datos inmutables (salvo en los raros lugares, como por ejemplo en la Bolsa, donde hay un regateo permanente y universal). Es lo que Lange llama la *naturaleza paramétrica de los precios.*[73] Estos acaban por modificarse únicamente como resultado ulterior de miles de reacciones dictadas por los precios dados.

Ahora bien, continúan Taylor y Lange, nada impide que los órganos de planificación puedan operar exactamente de la misma forma. Partirían de los precios históricamente dados. Estos deberían ser tratados como factores inmutables por los dirigentes de las empresas y los consumidores. Si estos precios no fueran "reales" (no correspondieran al "valor marginal" dicen nuestros autores, a los "precios de producción" diríamos nosotros), aparecerían fenómenos de penuria o de sobreproducción; incitarían al incremento de la producción de productos cuyos precios rebasan "los costos marginales", a la reducción de la producción de los productos cuyos precios fueran inferiores a los costos, a descensos de precios en el primer caso y a alzas en el segundo caso.[74] Después de algunos ajustes se establecerían los precios de equilibrio, exactamente como sucede en el mercado capitalista.**

Esta solución, que implica prácticas seudocompetitivas, es ingeniosa y armoniosa, pero adolece de varios defectos graves.

Los ajustes sucesivos y permanentes —como los procedimientos de producción se modifican, igual que la demanda de consumidores, los "precios de equilibrio" evolucionarían sin cesar— se efectúan siempre *a posteriori*, lo que implica despilfarros y pérdidas considerables. Cuando los precios de

* Hoy, en la época de las calculadoras electrónicas que efectúan millares de operaciones *por minuto*, esta objeción hace sonreír.

** Más exactamente, en la producción simple de mercancías. En una economía capitalista, la formación de los precios está determinada por las fluctuaciones de los beneficios y de los capitales.

productos perecederos se fijen a un nivel demasiado elevado, los productos perecerán antes que los cambios de los precios se produzcan. Cuando los precios de las materias primas se fijen a niveles demasiado bajos, éstas se habrán dilapidado ya en la fabricación de ciertos productos; no se podrá ya recuperarlas después de haber visto el error.

De hecho, un sistema tal de precios exclusivamente orientado por el mercado, reproduciría una serie de taras de la economía capitalista. En un país relativamente subdesarrollado, todos los planes de inversión que necesitan muchas máquinas se verían sistemáticamente rechazados en beneficio de proyectos que necesitarán mucha mano de obra y pocas máquinas, puesto que serían "demasiado caros". La tasa de crecimiento económico se aproximaría más a la de una economía capitalista que a la de la URSS y otros países de economía socialista.

Por lo demás, las decisiones de las empresas en materia de inversión, y de cálculo del volumen de la capacidad de producción normalmente utilizada, adolecerían de los mismos defectos de información, y tenderían a provocar los mismos movimientos acumulativos que caracterizan las decisiones de las empresas capitalistas.[75]

La planificación implica una *opción* entre diversas posibilidades, una elección de prioridades. La fijación del "precio de equilibrio" es sólo un medio y no un fin. La realización de ciertos objetivos prioritarios —elegidos no de manera arbitraria sino con el consentimiento de la mayoría de los trabajadores— puede exigir el abandono de ciertos "precios de equilibrio" o de ciertos mecanismos del mercado. La existencia de una masa de desempleados en una región subdesarrollada de un gran país puede considerarse como un despilfarro social más doloroso que la "venta" de ciertos productos "por debajo" o "por encima" de sus precios reales. Puede ocurrir que los "mecanismos del mercado" (tasa de interés reducida, subsidios, etc.) no basten para atraer empresas a esta región. En este caso, sería preferible establecer la localización de empresas o fijar un volumen de inversión por vía de decisión central, y subvencionar los trabajos así emprendidos. Ahora bien, sin autonomía de decisión por parte de las empresas en el campo de las inversiones, no hay verdadero mercado de los *bienes de producción*. Y sin este "mercado", no hay formación "espontánea" de precios para estos bienes. De hecho, la planificación imperativa y la socialización de los grandes medios de producción restringen al extremo esta autonomía de decisión de las empresas en lo que respecta al volumen total y la orientación general de las inversiones.

Toda la superioridad de la economía planificada con relación a la economía capitalista reside precisamente en el hecho de que aquélla sustituye la noción de rentabilidad máxima de cada empresa por la noción de eficiencia global máxima de las inversiones de la comunidad.[76] La segunda noción, aunque permite un crecimiento superior a la segunda, no implica necesariamente una suma de rentabilidades, cada una de ellas superior, pero puede implicar una rentabilidad inferior, y hasta un trabajo con

pérdida, en ciertas empresas.

Lo que subsiste de la demostración de Taylor y de Lange es la obligación para los organismos de planificación de elaborar regularmente *cuadros de precios de costo reales* (precios medios y precios por empresa), según el método general que nuestros autores sugieren. Pero los catálogos de precios corrientes de bienes de producción (dictados a las empresas, y de donde se derivan los precios de los bienes de consumo para los consumidores) pueden separarse momentáneamente, para un cierto número de productos, de estos cuadros, si esas separaciones son inevitables para alcanzar ciertos objetivos del plan.

Si Taylor y Lange pecan por exceso "doctrinario" en la materia, la práctica de los precios soviéticos bajo la era stalinista ha pecado sin duda en sentido inverso, por un pragmatismo grosero que opacaba toda la estructura de precios, para conducir a los peores absurdos. Al principio, las autoridades soviéticas fijaron "precios reales" a los que se añadían, según los productos, una "tasación sobre el volumen de negocios", o de los que se deducía un "subsidio". En el primer caso, los recursos financieros de la acumulación se suministran a expensas de los consumidores; en el segundo se incita al empleo de procedimientos de producción con gran intensidad de capital.

Pero a consecuencia de la inflación monetaria, de la transformación agrícola, de las modificaciones sucesivas y arbitrarias de los precios, las organizaciones centrales perdieron la relación entre "los precios de dirección" que emanaron del Gosplan, y los precios de costo reales. Aparecieron graves distorsiones, especialmente en materia agrícola, en el dominio de la energía y de las materias primas, que hicieron casi imposible el cálculo de rentabilidad relativa de diversos proyectos de inversión, provocando pérdidas considerables a la economía soviética.*

Deberemos situar las relaciones racionales entre el plan y el mercado entre estos dos extremos. El plan debe utilizar al máximo el mercado, sin inclinarse nunca pasivamente ante él. Debe, si es posible, guiar el mercado por medio de estímulos; debe, si llega el caso, violentarlo por medio de prescripciones, cada vez que lo exige la realización de sus objetivos prioritarios, libremente determinados por el pueblo trabajador.

Ciertos teóricos afirman que los estímulos son siempre preferibles a las prescripciones. Puesto que dejan a los consumidores y a las empresas la ilusión de una libertad de elección. El argumento tiene en ocasiones un valor psicológico dudoso, porque ¿acaso el consumidor reacciona en realidad de manera diferente ante una brusca alza de precios del 100% y ante el restablecimiento del racionamiento para este producto? El argumento implica además un inadmisible abandono del criterio de eficacia y de interés social. Cada vez que el empleo de estímulos retarda la solución de una dificultad económica o social importante, y reduce por ello el bienes-

* Citamos diversos ejemplos en el capítulo XV.

tar de las masas, es preciso no vacilar ante el empleo de las prescripciones. Es evidente que su eficacia en materia de distribución de mano de obra y de consumo de las familias es muy dudosa. En este terreno, el abuso de esos métodos lleva implícito el riesgo de aproximar al planificador al límite de la "movilización civil" y del trabajo forzoso, que son métodos incompatibles con una democracia socialista y una planificación fundada en el consentimiento de la mayoría de los trabajadores.

Técnicas de la planificación

La fase de transición es, ante todo, la fase del *crecimiento planificado.* Necesitamos ahora definir los métodos de la planificación y los problemas económicos generales que este crecimiento origina.

La planificación es una técnica de coordinación de las actividades económicas con el fin de alcanzar ciertos objetivos prioritarios. La planificación socialista persigue el fin de incrementar las fuerzas productivas socializadas con objeto de asegurar progresivamente una abundancia de bienes y de servicios a los ciudadanos, de asegurar así el desarrollo total de su personalidad y de conseguir, a más largo plazo, la extinción de la economía de mercado, de las clases, de la desigualdad social, del Estado y de la división del trabajo. Sus problemas se plantean en diferentes planos: el de la economía en su conjunto; el de las ramas industriales (y sectores de consumo); el de las empresas y de los hogares.

El problema clave de la planificación es el reparto de los recursos existentes en forma de asegurar la tasa de crecimiento deseada, para alcanzar los objetivos elegidos como prioritarios. Pueden tomarse como variables endógenas (objetivos) ya sea el volumen de empleo, o bien el volumen de la producción, o bien el volumen del consumo, o bien el incremento deseado de la producción, o varios de estos factores.

En una economía que sufre de desempleo o de subempleo crónico, puede calcularse la tasa de crecimiento de la producción necesaria partiendo de un aumento medio de la productividad considerada como dato. Si ésta aumenta un 3% al año, si la producción activa aumenta en un 1%, si el 20% de esta población activa sufre desempleo o subempleo que es preciso reabsorber, y si este objetivo debe alcanzarse en 10 años, resulta que el incremento de la producción anual debe establecerse en un mínimo de $6\% \left(3 + 1 + \frac{20}{10}\right)$ con lo cual aumentará el empleo anual en un 3%.

Por lo demás, puede combinarse el objetivo del pleno empleo con el objetivo de un crecimiento determinado del consumo de los grupos domésticos (de los productores): por ejemplo, duplicar el volumen de este consumo en 10 años. Supongamos que para aumentar el ingreso de una unidad de cuenta, es necesario invertir productivamente tres unidades netas. Una tasa de crecimiento del 6% del ingreso nacional implica entonces una

tasa de inversión del 18%.* Supongamos que el consumo improductivo no pueda reducirse a la tasa del 10% del ingreso corriente, y que el consumo de los grupos domésticos (de los productores) se eleve al 75% del ingreso nacional en el momento en que entra en vigor el plan. Sería pues preciso elevar el consumo de las familias del índice básico 75 al índice básico 150.

Ahora bien, una tasa de crecimiento anual del 6% da, al cabo de 10 años, un ingreso nacional de 180. Si el consumo de las familias se eleva al 72% de este producto (100-10-18), sólo alcanzaremos el índice 130, en lugar del índice 150. De donde resulta, por consiguiente, que alcanzar a la vez el objetivo del pleno empleo arriba mencionado, y el objetivo de duplicar el consumo de las familias, exige una tasa de crecimiento anual más elevada, a saber, una tasa del 7%. Para duplicar el consumo de las familias al cabo de 10 años alcanzando la tasa de crecimiento anual del 7%, no se puede incrementar la tasa de inversión más allá del 18%, si el consumo improductivo absorbe el 10% del ingreso corriente. En efecto, una tasa de crecimiento de 7%, al cabo de 10 años, eleva la renta al índice 207.5, lo que implica el índice 150 para el consumo de las familias, si éste absorbe el 72% del ingreso.

El objetivo debe, pues, alcanzarse, o bien aumentando el empleo anual a un 7% en lugar de un 3% (si el stock de capital existente permite un aumento proporcional de la producción), o bien por un incremento de la productividad de un 4% en lugar del 3% (si el progreso tecnológico permite alcanzar este resultado mediante el incremento del *volumen* de las inversiones que pasa del índice 15 al índice 25.3 después de 5 años y al índice 37.3 después de 10 años, más bien que pasar respectivamente a los índices 24.1 y 32.2 como originalmente se previó), o combinando ambos métodos. El segundo será preferible, puesto que el primero implica un aumento de los ingresos *por persona* de empleo más reducido que el previsto, y amenaza con provocar una penuria de mano de obra, si faltan las reservas potenciales (inmigración, empleos improductivos, amas de casa sin empleo, etc.).

Estos cálculos se refieren a grandes volúmenes del producto y del ingreso anual: consumo de las familias; consumo público; tasa y volumen de las inversiones; empleo; población activa; incremento de la productividad media; relación entre el incremento de las inversiones e incremento del ingreso; relación entre stock de capital existente e ingreso corriente; relación

* "Para mantener el grado de utilización del equipo, la capacidad de producción debe aumentar proporcionalmente al incremento de la población trabajadora y de la productividad del trabajo. Esto nos da una indicación sobre el nivel deseable de las inversiones (privadas). Las inversiones (privadas) deberían estar a nivel suficientemente alto para incrementar la capacidad de producción *pari passu* con el incremento de la población activa y de la productividad del trabajo, es decir, proporcionalmente a la producción de pleno empleo." [11] En nuestro ejemplo, la capacidad de producción debe, pues, aumentar en un 6%.

entre inversiones netas e inversiones brutas*, etc. Son indispensables como cálculos de base. Revelan inmediatamente las dificultades por superar (en el ejemplo que hemos elegido: realizar el aumento anual de la productividad). Fijan la medida de los sacrificios relativos a que las masas trabajadoras tendrán que consentir. Por consiguiente, deberán ser objeto de una previa discusión pública, crítica y contradictoria para que el pueblo elija con conocimiento de causa la variante que mejor le parezca, para que estos sacrificios sean en verdad libremente consentidos.

Pero este cuadro fijo debe ahora recibir un contenido cada vez más concreto. Después de establecer los objetivos prioritarios que comporta a la vez una tasa de crecimiento de conjunto y una tasa de crecimiento de los gastos de los consumidores, pueden equipararse esas dos tasas a las categorías de los bienes de consumo y los bienes de producción. Pero no implican en absoluto una misma tasa de crecimiento para todas las ramas industriales.

En el siglo XIX, estudiando la evolución de los presupuestos domésticos de obreros belgas, el estadístico prusiano Engel descubrió que los gastos de los consumidores responden a ciertas leyes estadísticas. Cuanto más aumenta el ingreso, más disminuye la parte relativa a los gastos de alimentación. Dentro de estos gastos de alimentación, la parte de los productos llamados "ordinarios" o de base (pan u otros cereales básicos; patatas; carnes y grasa de cerdo, etc.) se reduce con relación a los productos llamados "nobles" (productos de ganadería; frutos; azúcar; carne de vaca y de ternera, etc.). La validez de esta ley se confirma por una triple verificación: las diferencias de estructura de los gastos de consumo en una misma época en diferentes clases sociales; las diferencias de esta misma estructura en un país en fases sucesivas de evolución económica; las diferencias de estructura del consumo en diferentes países que se encuentran, en un mismo momento, a diferentes niveles de riqueza relativa.**

Así, por ejemplo, en 1956, los gastos de alimentación representaron en % del gasto total de los consumidores, a los precios corrientes:[80]

Estados Unidos	26%
Dinamarca	28%
Bélgica	30%
Suecia	31%

.* La tasa de crecimiento del sector de los bienes de producción (sector I) determina la tasa de crecimiento de la inversión *bruta,* puesto que el volumen total de la producción del sector I sirve *a la vez* para la sustitución de los bienes de producción normalmente desgastados y para la creación de bienes de producción *suplementarios* (inversión neta).[78]

** Es preciso evitar el dar un valor *absoluto* a esta ley estadística. Circunstancias especiales (por ejemplo, penuria persistente de los bienes de consumo duraderos), pueden acarrear un nivel relativo de los gastos de alimentación más elevado en un país que en otro (ejemplo en 1957: nivel relativo más elevado en Checoslovaquia que en Bulgaria).[79]

Noruega	32%
Alemania occidental	32%
Gran Bretaña	33%
Francia	37%
Austria	37%
Países Bajos	37%
Irlanda	38%
Finlandia	38%
Italia	46%
Portugal	50%
Yugoslavia	50%
Grecia	58%

Por lo demás, de 1938 a 1956, el consumo por habitante de cereales y de patatas, por una parte, y de carne, por otra, ha evolucionado en el siguiente sentido:

	Cereales y patatas	*Carne*
Estados Unidos	—25%	+29%
Bélgica	—11%	+31%
Francia	—13%	+31%
Finlandia	—14%	+21%
Grecia	— 6%	+24%
Suecia	—18%	+ 8%
Italia	— 8%	+ 7% etc.

Finalmente, de 1950 a 1957, los gastos en bienes de consumo duraderos han aumentado en forma mucho más importante en Europa occidental que las gastos totales (por habitante y a precio constante)*:[82]

	Gastos totales de los consumidores	*Gastos en bienes de consumo duraderos*
Francia	+32%	+127%
Austria	+40%	+110%
Italia	+30%	+ 64%
Gran Bretaña	+11%	+ 55%
Dinamarca	+ 3%	+ 51%
Grecia	+38%	+ 49%
Noruega	+15%	+ 43% etc.

* Reciente aplicación de la "ley de Engel": después de 3 años de excepcionales progresos económicos, en 1959 los hogares yugoslavos sólo dedicaron un 43% de sus ingresos a la alimentación, frente al 50% en 1956, y más del 10% a los bienes de consumo duraderos, frente al 4% en 1956.[81]

Partiendo de estos datos, evitando cuidadosamente transposiciones demasiado mecánicas, y gracias a una escala variable de coeficientes de elasticidad de la demanda de diferentes productos, puede preverse la estructura de un consumo privado incrementado al final del periodo considerado.[83] De esto se derivan tasas de inversiones variables según los sectores considerados, problemas de transferencias de mano de obra, e igualmente una estructura particular de los bienes de producción que la industria pesada deberá suministrar a la industria de los bienes de consumo. Es preciso determinar los coeficientes de expansión de los diversos sectores de la industria que produce bienes de producción, para que las proporciones de partida se amplíen a toda una serie de coeficientes de crecimiento, variables pero coordinados, de todas las ramas de la economía.

Para que este crecimiento sea proporcional, es decir, para que evite zonas de estrangulamiento y desequilibrios mayores, se impone una doble verificación: la verificación por cambios interindustriales, y la verificación por balances-materia.

El ingenioso sistema elaborado por el economista Wassili Leontiev según los trabajos del Gosplan de 1924, aplicado primero en los Estados Unidos[84] y rechazado por los especialistas soviéticos hasta 1958, permite establecer las relaciones entre las grandes ramas de la economía nacional. Desde entonces ha sido aplicado en un importante número de países.[85] El cuadro de Leontiev se refiere a 11 ramas industriales, a la agricultura, al transporte y a los "hogares". Estas ramas se disponen horizontal y verticalmente para formar una matriz. Se trata de un cuadro *input-output* (recursos absorbidos, y recursos producidos). en el que las cifras horizontales indican lo que cada una de estas 14 ramas vende a las otras 13, mientras que las columnas verticales indican lo que cada rama compra a las demás en materia de recursos. La suma de cada línea horizontal nos da el valor de la producción menos el valor añadido; la suma de cada columna vertical, el valor de las "compras intermedias".

Para simplificar el trabajo, el cuadro *input-output* de Leontiev parte de la hipótesis de que las relaciones entre las diferentes ramas permanecen estables, es decir, por ejemplo, de que el incremento de la producción siderúrgica en un 10% necesita un incremento de un 10% del coque suministrado a esta rama por la industria de los "minerales no metálicos". Se calculan así coeficientes técnicos, que determinan las relaciones recíprocas entre todas las ramas económicas. Partiendo de los objetivos del plan más arriba mencionado, es preciso, pues, vigilar el incremento de la producción de toda la rama, para que esos coeficientes se respeten. De hecho, el cálculo *input-output* es simplemente una ampliación de las condiciones de equilibrio de los esquemas de reproducción ampliada de Marx. Se ha reemplazado 2 sectores por 14, lo que complica el cuadro, pero permite aproximarse más a la realidad.

Supongamos que la producción anual se presenta en forma del siguiente esquema de reproducción ampliada:

$$4{,}000\,c + 2{,}000\,v + 2{,}000\,pl = 8{,}000\ I$$
$$2{,}400\,c + 1{,}200\,v + 1{,}200\,pl = 4{,}800\ II$$

Sabemos que la condición de equilibrio exige que I venda a II el mismo valor que II vende a I. En el caso que nos interesa, por ejemplo, ... $2{,}400\,c$ II + 600 *pl. ac.* en c II = $2{,}000\,v$ I + 1,000 (*pl.* — *pl. ac.* en c) I. Separamos ahora en dos sectores la producción de bienes de producción: producción de capital fijo (A) y producción de materias primas y de energía (B); dividamos también en dos sectores la producción de bienes de consumo: producción de bienes corrientes (C) y producción de bienes de lujo (D), suponiendo, para simplificar, que el consumo improductivo en cada sector sólo concierne a esos últimos bienes. El valor de la producción de esos 4 sectores se presentará entonces en la siguiente forma:

A. $1{,}000\,c + 500\,v + 500\,pl = 2{,}000$ A
B. $3{,}000\,c + 1{,}500\,v + 1{,}500\,pl = 6{,}000$ B
C. $2{,}000\,c + 1{,}000\,v + 1{,}000\,pl = 4{,}000$ C
D. $400\,c + 200\,v + 200\,pl = 800$ D

El reparto de la plusvalía en cada caso se efectúa en la forma siguiente: 50% en c; 25% en v; 25% en consumo improductivo.

El siguiente cuadro indica horizontalmente lo que cada sector vende a los otros y, verticalmente, lo que les compra. Para que el sistema esté en equilibrio, los totales horizontales deben corresponder a las sumas verticales. Cuando aparecen dos cifras en la misma casilla, la primera indica las necesidades de reproducción simple, la segunda, las necesidades de la acumulación (reproducción ampliada):

	A	*B*	*C*	*D*	*Total*	
A	250 + 62.5	750 + 187.5	500 + 125	100 + 25	2,000	8,000 I
B	750 + 187.5	2,250 + 562.5	1,500 + 375	300 + 75	6,000	
C	500 + 125	1,500 + 375	1,000 + 250	200 + 50	4,000	4,800 II
D	125	375	250	50	800	
Total	2,000	6,000	4,000	800	12,800	
	8,000 I		4,800 II			

La diferencia entre este cuadro y el de Leontiev estriba en que aquí se compara el *valor total* de todas las mercancías compradas y vendidas, mientras que el cuadro de Leontiev sólo compara el valor de las mercancías no acabadas compradas por cada sector, sin tener en cuenta el "valor añadido" que aparece en su cuadro en forma de un determinado número de horas de trabajo.

Puede hacerse el cuadro *input-output* todavía más complejo y más real abandonando la hipótesis de los coeficientes fijos. Para ciertas ramas (o ciertas categorías de actividad) pueden preverse modificaciones en la relación *input-output*. De esta forma, el balance energético futuro puede fundarse en la hipótesis de que el *fuel-oil* sustituirá cada vez más al carbón

y a la electricidad, y la electricidad al carbón. El coeficiente que liga la industria eléctrica a la industria siderúrgica, metalúrgica, etc., aumentará; el que liga la industria carbonífera a estas mismas ramas se reducirá.

Para un gran número de productos, ante todo las materias primas, las máquinas, la energía, pueden elaborarse *balances-materias,* que ratifiquen los diferentes objetivos del plan y deban confirmar su cohesión. Como estos balances se establecen en *términos físicos,* mientras que el cuadro *input-output* se establece en *valor* (salvo para el *input* de los grupos familiares), se da en ellos una ratificación útil de la cohesión interna del plan. La suma total de la electricidad, o de las máquinas-herramienta, o del cemento utilizados en cada rama, debe corresponder a las disponibilidades totales (producción corriente + fluctuaciones de las existencias + balance de las relaciones con el extranjero).

Nuevas relaciones de producción y modo de producción socializado

Queda por hacer la traducción de todos estos datos al nivel de las empresas. Pueden emplearse diversos métodos. Se pueden fijar los objetivos físicos que hay que alcanzar, dejando a las empresas la facultad de realizar esos objetivos en las mejores condiciones de rentabilidad (siempre dentro del marco de los precios de bienes de producción considerados como invariables durante un determinado lapso de tiempo). Se puede fijar a las empresas los objetivos en valor de producción, dejándoles la libertad de repartirlos entre diversos productos. Y, finalmente, se puede fijar a las empresas objetivos globales mínimos en valor, y objetivos físicos para *determinados* productos prioritarios, dejándolas para el resto en libertad de buscar la mayor rentabilidad.

Si el sistema fiscal (de reparto de los ingresos de las empresas) es lo suficientemente severo como para impedir todo exceso de inversiones en ramas (de las empresas) particularmente rentables, y lo suficientemente flexible como para interesar al conjunto de los productores de cada empresa directamente en los resultados objetivos de su trabajo, esta última fórmula es sin duda preferible.[86]

Es evidente que no hay regla absoluta en la materia, fuera del tiempo y del espacio. La experiencia ha mostrado, sin embargo, que establecer para las empresas objetivos de producción detallados y completos a la vez en cantidades físicas, en valor (precio de costo), en materiales absorbidos y en ingreso, las coloca ante tareas insolubles, y afecta el principio del plan más que cierta libertad de acción de esas mismas empresas.*

La conquista del poder por el proletariado, la socialización de los grandes medios de producción y de cambio, la apertura de una fase de transición hacia una sociedad socialista, carecen en parte de sentido si no vienen

* Cfr. esta fórmula del profesor polaco C. Bobrovski: "El número de decisiones tomadas por un organismo de planificación... es inversamente proporcional a su calidad y eficacia".[87]

acompañados de cambios radicales en el clima de la empresa. La "cuestión social" legada por el capitalismo no se confunde con una reducción excesiva de la capacidad de consumo de los trabajadores. Tampoco se resuelve solamente con la abolición *jurídica* de la propiedad privada de las fábricas, de los bancos, de las centrales eléctricas. Su solución implica también la supresión progresiva de la estructura jerárquica de la empresa, la supresión progresiva de la división *social* del trabajo —división entre los que producen y los que acumulan, entre los que mandan y los que son mandados—, la supresión progresiva del *trabajado enajenado,* del trabajo ejecutado por orden y cuenta de los demás y, por ello, ejecutado mecánicamente y considerado como *tiempo vital perdido.**

La emancipación definitiva del trabajo —que es al mismo tiempo su negación como trabajo, en el sentido tradicional del término, su superación por una actividad humana infinitamente más rica y variada—** sólo es posible en la fase última de la sociedad socialista, cuando la costumbre de la abundancia de bienes y servicios haya modificado completamente la conciencia social de los hombres, y cuando la extensión de los ocios, unida a la elevación del nivel cultural medio de los pueblos, haya permitido a todos los ciudadanos cumplir cada uno a su vez, las funciones dirigentes en la economía social. Pero si este proceso sólo podrá *concluirse* en este momento, debe *iniciarse* tan pronto como sea posible después de derribar el capitalismo. Más exactamente: las *relaciones de producción* no se modifican con que el patrono privado esté simplemente reemplazado por el Estado-patrono, encarnado por algún director, tecnócrata o burócrata todopoderoso. Sólo se modifican cuando la colectividad de obreros y empleados comienza a tener una influencia *real, cotidiana* y no solamente formal y jurídica en la dirección de las empresas, en la elaboración y la ejecución de los planes, en el sobreproducto social creado en la empresa. La solución clásica que en esta materia ofrecen la experiencia del movimiento obrero y la teoría socialista, es la serie sucesiva: control obrero, cogestión obrera, y autogestión obrera.***

El problema de la gestión de las empresas en la época de transición entre el capitalismo y el socialismo es, desde luego, complejo. No basta para resolverlo una fórmula simple. Dos amenazas paralelas se presentan: la de la burocratización y la de la vuelta a la anarquía del mercado. Ambas no son en absoluto peligros imaginarios. Si se puede acusar de hipocresía a quienes se refugian en el pretexto del peligro burocrático para rehusar o para retardar de hecho el derribo del capitalismo (que une a la burocratización extrema de las grandes empresas el odioso enriquecimiento de sus propietarios a expensas de la colectividad), es indudable que la con-

* Ver capítulo v.

** Ver capítulo xvii.

*** "Apenas se hubiera introducido en París y en los centros de segunda importancia el orden de la Comuna, el viejo gobierno centralizado habría tenido que ceder el paso también en provincia al autogobierno de los productores." [88] escribe Marx.

centración de todos los recursos económicos en manos del Estado corre el riesgo de mantener o extender las condiciones de desigualdad social. El hecho de que este Estado afirme gobernar "en nombre de la clase obrera" sólo ofrece un consuelo puramente jurídico.* Cuando los obreros son sistemáticamente alejados de toda participación en la dirección de las empresas, cuando la desigualdad de ingresos aumenta más de lo que disminuye, como ocurrió en el caso de la URSS en la época stalinista, se produce, más que una aproximación, un alejamiento del socialismo. Si, por el contrario, todas las empresas obtienen una autonomía muy amplia, cuando no total, y se encuentran en el mercado como competidores libres para buscar el máximo de ingresos, la apropiación colectiva e igualitaria de éstos *en el interior de la empresa* no impide en absoluto que, *en el interior de la economía en su conjunto,* puedan extenderse la desigualdad social y el despilfarro económico. Las fábricas técnicamente mejor equipadas, las regiones más avanzadas, "explotarían" inevitablemente a las colectividades más retrasadas, a las provincias más atrasadas. *Todo cambio en condiciones de igualdad entre grupos de potencia económica desigual aumenta la desigualdad y provoca inevitables fluctuaciones económicas.*

La síntesis entre los imperativos de una planificación central y la necesidad de una amplia autogestión obrera en las empresas debe buscarse dentro de las reglas más arriba enunciadas. Pero las exigencias de democracia obrera y de mejora constante del consumo de los trabajadores son también exigencias de eficacia económica. Cuanto más se desarrollan las fuerzas productivas, más compleja se hace la planificación y más exige la iniciativa, el control y la constante revisión del plan por millones de ciudadanos, a la vez como productores (para aumentar la eficiencia global de las empresas), y como consumidores (para aproximar los programas de producción a las necesidades y los deseos del pueblo).

Por lo demás, se habrá observado que la planificación no implica en absoluto una planificación de los gastos de cada consumidor. Por el contrario, permite a éste una libertad de elección tanto más grande cuanto más compleja sea la diversidad de los productos. Modificaciones imprevistas de la demanda de los consumidores pueden implicar modificaciones en las proporciones previstas por el plan. Este deberá ajustarse constantemente. Encuestas periódicas, y a gran escala, en los grupos fami-

* "La prensa soviética ha relatado con satisfacción la siguiente anécdota: un muchacho que visitaba el Jardín de Aclimatación de Moscú, preguntó a quién pertenecía el elefante, 'al Estado', se le contestó. Y el muchacho concluyó inmediatamente: 'Por consiguiente, también es un poco mío'. Si fuera preciso realmente repartir el elefante, sus preciosas defensas irían a los privilegios, algunos afortunados apreciarían el jamón del paquidermo y la mayor parte sólo obtendría las tripas y las menudencias. Los muchachos lesionados estarían probablemente poco inclinados a confundir su propiedad con la del Estado. Los jóvenes vagabundos sólo tendrían por propiedad lo que acabaran de robar al Estado. El muchacho del Jardín de Aclimatación sería muy probablemente el hijo de un personaje influyente acostumbrado a sustentar la idea de que 'el Estado soy yo'." [89]

liares; sistemas de transmisión de los deseos de los consumidores no solamente por sondeo, sino también por iniciativas locales, permitirán precisar las previsiones basadas en anticipaciones puramente estadísticas. Cuanto más se ajuste el plan a las tendencias reales de consumo, menos perturbaciones provocará en el conjunto de la economía la supervivencia del mercado en la esfera de los bienes de consumo.

El perfeccionamiento de las calculadoras electrónicas facilita hoy una serie de operaciones de cálculo que permiten resolver los problemas de detalle con una precisión matemática. Es sobre todo en el interior de la empresa donde la elección entre diferentes variantes puede zanjarse de esta forma. La investigación operacional (programación lineal) permite determinar la variante óptima entre diferentes combinaciones de factores, considerando cada vez uno solo de estos factores como variable.*

En Suecia, por ejemplo, la utilización óptima de las centrales hidroeléctricas durante un periodo de 30 años ha sido determinada por una máquina electrónica, que tiene en cuenta factores tan diversos como las previsiones meteorológicas (duración e importancia de las heladas invernales), el nivel de agua en los depósitos de reserva, la capacidad de las turbinas, las necesidades de las industrias de la madera, del papel y del acero, la cantidad de madera flotante en los ríos, las exportaciones de corriente eléctrica a Dinamarca, ¡e incluso el nivel de agua que necesitan los salmones! Se consideraron más de 3,000 variantes diferentes.[91]

Agricultura y distribución en el periodo de transición.

El problema de más ardua resolución durante el periodo de transición del capitalismo al socialismo es el de la agricultura y de la distribución. La gran producción capitalista crea las premisas de una socialización y de una planificación consciente de la economía. Pero el desigual desarrollo de la industria y de la banca, por una parte, de la agricultura y de la distribución (incluyendo ciertos sectores de los servicios), por otra, combina de hecho un sector capitalista muy maduro para la socialización con un sector donde predomina todavía la *producción simple de mercancías,* la pequeña empresa "independiente" (cualesquiera que sean los nexos de subordinación que someten a estas empresas al gran capital y a los monopolios, haciendo a menudo su "independencia" puramente formal). Es racional y eficaz socializar una fábrica que emplea 10,000 asalariados. No es racional ni eficaz socializar 10,000 tiendas pequeñas o granjas pequeñas, cuyos propietarios no emplean otra mano de obra que la de su familia, es decir, mano de obra no asalariada.

* El primero en elaborar esta técnica fue Koopmans (*Activity Analysis of Production and Allocation,* Cowles Commission Monograph 13) para determinar la ruta de navegación más racional de barcos vacíos entre diversos puertos, cuando se conocen las cargas totales que hay que transportar mensualmente a partir de cada puerto.[90]

Al obstáculo económico viene a añadirse un obstáculo social. La clase obrera y la gran mayoría de los asalariados y remunerados de todas clases tienen interés en ver suprimida la propiedad privada de los grandes medios de producción y de cambio. Su organización y su conciencia de clase constituyen el motor principal de la transformación social. La clase de los pequeños productores y de los pequeños propietarios (o de los pequeños granjeros), que predomina en los sectores de la agricultura y el comercio, no está organizada sino diseminada. No se mueve por intereses colectivos, sino por un feroz individualismo (excepto para los agricultores de las regiones más atrasadas del mundo, que todavía no han cortado el cordón umbilical con las primitivas comunidades campesinas). Si esta clase es a menudo revolucionaria, sólo lo es en la medida en que aspira precisamente a una propiedad privada que la estructura semifeudal del país le niega.

La dificultad es todavía mayor debido a la complejidad de las relaciones de producción y de cambio en esos dos sectores, que se da en cada zona del mundo, cuando no en cada país importante. En todas partes coexisten, en un mismo territorio, granjas capitalistas modelo, pequeñas granjas familiares independientes, miserables granjas de campesinos pobres medio-asalariados, medio-granjeros, cuando no, gente que no posee la menor parcela de tierra. A todo esto vienen a añadirse innumerables combinaciones y formas intermedias. La situación no es mucho más simple en el sector de la distribución, donde coexisten, al menos en los países capitalistas más avanzados, grandes almacenes capitalistas, "cadenas" capitalistas de pequeños almacenes, empresas familiares desahogadas, pequeños tenderos, que son en la práctica asalariados de los trusts, cooperativas, y miserables pequeños "empresarios" que, trabajando 12 horas por día, ganan a veces menos que el salario mínimo del obrero industrial.

Es imposible dar una sola solución válida para esas diversas situaciones. Pero los dos principios de que toda solución debe partir son, en última instancia, los siguientes: toda socialización (de hecho o de derecho) de las empresas sólo es válida si las condiciones técnicas permiten un rendimiento superior al obtenido por la empresa privada; toda socialización sólo es válida si los pequeños propietarios (pequeños productores) la aceptan ya sea por convicción, por interés, o (lo que, naturalmente, es la situación ideal) por ambos motivos a la vez.*

De ahí se deduce que la estructura de la agricultura y de la distribu-

* "Cuando estemos en posesión del poder del Estado, no podremos pensar en expropiar a los pequeños campesinos por la fuerza (con o sin indemnización), como nos veremos obligados a hacerlo con los grandes terratenientes. Nuestra labor con el pequeño campesino consiste en asegurar primero la transición de su empresa privada y de su propiedad privada, hacia una empresa (y propiedad) cooperativa, no por la fuerza, sino por el ejemplo y la ayuda ofrecida por la sociedad con este fin. Y a este respecto, le podemos prometer ventajas que, ya desde hoy, le tendrán que parecer eminentes." [92]

ción será forzosamente compleja y "pluralista" en la mayor parte de los países después del derribo del capitalismo salvo, quizás, en el caso de los países más retrasados. Los grandes dominios en los que durante el antiguo régimen trabajaban ya asalariados agrícolas sindicados y conscientes se podrán socializar, así como los grandes almacenes. Pequeños campesinos propietarios, pequeños comerciantes podrán reagruparse en cooperativas de diferentes tipos para incrementar su rendimiento y sus ingresos, continuando en situación de propietarios y empresarios individuales. Otros pequeños propietarios y, sobre todo, pequeños granjeros no propietarios, podrían reagruparse voluntariamente en cooperativas de producción. Y en fin, una política de distribución de tierras de propietarios semifeudales (o de bancos, sociedades hipotecarias, etc.), añadida a una política de crédito en buenas condiciones, podría en cambio transformar en pequeños propietarios a los "empresarios" que, bajo el antiguo régimen, se veían obligados a alquilar sus principales medios de producción (o de cambio).

La integración de estos sectores dispares en la economía planificada sólo se podrá realizar radicalmente por intermedio del mercado. La única solución alterna real es la coacción, cuya total ineficacia ha sido ampliamente demostrada por la historia (especialmente por el calvario de la agricultura soviética, entre 1929 y 1953). El único medio de interesar al campesino en el incremento del rendimiento y en el descenso de los precios de costo, es el hacer que éstos sean provechosos para él.[93] El único medio de interesar al pequeño comerciante en una verdadera racionalización de la distribución es permitirle ganar más así. En ambos casos, el incremento del rendimiento y la racionalización podrán significar una transferencia de mano de obra de la agricultura y de la distribución a la producción industrial o a otros sectores de actividad. Pero si esta transferencia no se realiza ni bajo la coacción, ni bajo la presión de una caída del nivel de vida, sino por la atracción de una remuneración más elevada, de condiciones de trabajo más humanas y de un nivel de vida más confortable, corresponde a la vez al interés de la sociedad y al interés de los individuos.

Cuanto más se desarrollan las fuerzas productivas, más se consolida el sector socializado de la economía, y mejor puede efectuarse la socialización progresiva de la agricultura y de la distribución por una emulación entre el sector de la pequeña producción y el sector socializado que mejora continuamente el nivel de vida de los pequeños productores —y distribuidores. Éstos recibirán cada vez más bienes de consumo del sector planificado pero, al mismo tiempo, tendrán que sostener una competencia cada vez más difícil con las empresas agrícolas mecanizadas y especializadas, con los grandes almacenes, las cooperativas y los *self-services* superiormente equipados. Con ayuda del interés y la experiencia, la reagrupación de las pequeñas empresas agrícolas y comerciales en cooperativas que permitan la adopción de una técnica cada vez más eficaz sólo será ya una cuestión de tiempo.

¿Una economía mixta?

Diversos teóricos, socialistas o no, han intercedido en favor de una economía mixta para el periodo de transición hacia una economía más "humana". La nacionalización de algunos sectores llamados "clave" de la economía debería poder combinarse con la conservación de la propiedad privada en otros importantes sectores industriales.[94] Semejante solución permitiría reducir al mínimo los gastos sociales de la planificación, sin perjudicar su eficacia económica.

Sin embargo, la experiencia muestra que esta tesis choca con una dificultad insuperable. Porque, en efecto, o bien la amplitud de las nacionalizaciones es reducida y la economía no es verdaderamente "mixta", sino esencialmente capitalista, o bien la amplitud de las nacionalizaciones es considerable y la amenaza de la nacionalización permanece suspendida sobre los demás sectores. En ambos casos, la economía no funciona en forma satisfactoria; los sectores no nacionalizados practican la desinversión y, en el fondo, no hay planificación.[95]

Un sistema basado en la propiedad privada y la apropiación privada de la ganancia sólo puede funcionar adecuadamente cuando se respetan las "reglas del juego" capitalistas. Puede llamar en su ayuda a técnicas "planistas" *supletorias*, sobre todo cuando se trata de nacionalizar pérdidas, o de subvencionar industrias nuevas (o enfermas). Pero, a la larga, no puede cohabitar con importantes sectores de producción, y sobre todo con una dirección de conjunto de la economía, que no se dejarían ya guiar por el criterio de la ganancia.[96]

De hecho, las diferentes experiencias occidentales en materia de "planificación" (presupuestos nacionales en los Estados Unidos, en Gran Bretaña y en Suecia; Comisariado del Plan en Francia; Planburó en los Países Bajos, etc.) se han contentado con hacer previsiones a largo plazo* a fin de *guiar* a los capitalistas, de facilitarles las inversiones en aquellos sectores donde más seguras son las ganancias (a menudo gracias a las garantías y a los subsidios del Estado). Tales experiencias no han realizado el pleno empleo a largo plazo, ni impedido las fluctuaciones cíclicas, ni asegurado el crecimiento óptimo, ni evitado las zonas de estrangulamiento y los desequilibrios graves.**

En efecto, las empresas privadas no están obligadas a respetar esta *planificación indicativa;* simplemente, se les ruega seguir los consejos. Cuando se niegan a hacerlo, la iniciativa "supletoria" del Estado burgués no se arriesga en el terreno de la creación de empresas públicas, que

* Por lo demás, éstas se reducen a menudo a simples *proyecciones* de las tendencias en curso, apenas corregidas por algunos "objetivos globales".

** Holger Heide ha demostrado que en Suecia, en el periodo de 1951-55, ninguna tasa de crecimiento prevista en el plan llegó a realizarse; la realidad ha sido siempre inferior o superior a las previsiones. Ese mismo autor subraya también el carácter supletorio de la programación económica en Suecia, país donde la socialdemocracia lleva en el poder 35 años.[97]

entrarían en competencia con esa iniciativa privada que falta.[98] Por el contrario, concede a ésta "incitantes", (¡es decir, primas a la pereza y a la incapacidad!) cada vez más extravagantes para arrastrarlas en esa vía. Los sectores nacionalizados, considerados como instrumentos de subsidios para el sector privado (especialmente por su política de precios), dirigidos en gran parte por los representantes de ese sector privado,* descuidados desde el punto de vista de las inversiones (que deben ser pagadas por "los contribuyentes"), sólo raramente pueden desempeñar el papel dinámico que la teoría les había asignado. En lugar de una verdadera planificación, se obtiene un dirigismo puntilloso, torpe, avergonzado, que interviene muchas veces al revés, y cuyo balance es sobre todo "positivo" en periodos de economía de guerra y de reconstrucción, es decir, en periodos de penuria aguda.[99]

Una planificación efectiva de la economía, y *a fortiori* su crecimiento óptimo, sólo son realizables si se elimina la autonomía de las empresas clave (determinada por la propiedad privada), si se fija en su conjunto el volumen de las inversiones y se reparte sobre la totalidad de los sectores y de las empresas según los objetivos por alcanzar, aun en el caso en que esto implique que durante todo un periodo los sectores donde la "ganancia" es reducida o nula, se desarrollen con prioridad en relación con los sectores donde la ganancia es mayor. Esto significa sobre todo que la construcción de escuelas, de hospitales, de habitaciones obreras confortables, tienen prioridad sobre la construcción de apartamentos de lujo, de edificios comerciales o de locales de bancos "representativos". Asimismo, para que una planificación económica *imperativa* sea posible y eficaz, son indispensables modificaciones radicales respecto a la propiedad privada de los medios de producción y la desigualdad de los intereses (de la "demanda rentable"). El poder político debe pasar de la burguesía a la clase obrera. Debe efectuarse la socialización de los grandes medios de producción, de distribución y de cambio.

* Ver capítulo XIV.

CAPÍTULO XVII

LA ECONOMÍA SOCIALISTA

Modo de producción, modo de distribución, modo de vida

La socialización de los grandes medios de producción y de cambio crea un nuevo modo de producción, que ya no se basa en la *apropiación privada del sobreproducto social.* Pero durante el periodo de transición del capitalismo al socialismo, la socialización de los medios de producción está todavía ligada a la *apropiación privada del producto necesario en forma de salario, de cambio,* de venta de la fuerza de trabajo por un salario en dinero. Además, una parte del sobreproducto social está todavía apropiado en forma de privilegios individuales de consumo, y, en un régimen de deformación burocrática de la sociedad de transición, estos privilegios pueden revestir una amplitud muy considerable. El interés privado continúa, pues, siendo el estimulante fundamental del esfuerzo económico de los individuos. La economía sigue siendo monetaria.

Desde el punto de vista económico, la contradicción entre un modo de producción basado en la propiedad colectiva de los grandes medios de producción y la apropiación colectiva del sobreproducto social, por una parte, y el interés privado que continúa funcionando como principal motor de la actividad económica de los individuos, por otra, constituye una constante fuente de fricciones y de contradicciones en la economía planificada.* Pero todavía más importante que esta contradicción económica es la contradicción *social* que de ella resulta. El "trabajo" considerado como desarrollo integral de todas las posibilidades de cada individuo, y al mismo tiempo como servicio consciente del individuo a la sociedad, resulta una noción incompatible a la larga con la noción de "trabajo" como medio de "ganarse la vida", de asegurarse los medios de subsistencia o, llegado el caso, todas las mercancías y servicios que permiten satisfacer las necesidades individuales.

Mientras la economía siga siendo fundamentalmente monetaria, mientras la satisfacción de la mayor parte de las necesidades dependa de la cantidad de signos monetarios que se posee y mientras, en condiciones de penuria relativa, el racionamiento por el monedero gobierne la distribución, es inevitable que persista la lucha de todos contra todos para la apropiación de una fracción mayor de esos signos monetarios. Mientras el ejercicio de ciertas funciones sociales permita una más fácil apropiación de las mercancías y servicios relativamente escasos, es inevitable que los fenómenos de arribismo, de nepotismo, de corrupción, de servilismo hacia los "superiores" y de

* Ver capítulo XV: "La economía soviética".

autocratismo hacia los "inferiores" continúen ampliamente extendidos. La ausencia de una democracia real de productores, de consumidores y de ciudadanos, la ausencia del control estricto y libre que ejercen sobre la actividad de los administradores y de los jefes, de la posibilidad de reemplazarles sin chocar con una resistencia colectivamente organizada y sin salir de la legalidad, son todas lagunas que forzosamente tienen que acentuar la influencia corruptora del dinero en cada una de las esferas de la vida social. La supervivencia de la economía monetaria y mercantil lleva implícita la supervivencia de los fenómenos de *venalidad general de la vida,* que su aparición había provocado en la economía natural comunitaria. Si en la época de la economía de transición el acceso al confort se institucionalizara en vez de permanecer negociable directamente por el dinero, la influencia de la venalidad se volvería indirecta más bien que directa, lo cual no significa que sería menos grande. Los debates públicos que se han desarrollado en la URSS sobre los abusos que entraña la carrera desenfrenada hacia el acceso a las universidades han resultado a este respecto muy elocuentes.[1]

Las autoridades y los autores influyentes que afirman constantemente, en la URSS y en otras partes, que primero es preciso "crear una nueva mentalidad", que el trabajo debe primeramente convertirse en "una necesidad individual sentida como tal", antes de que puedan suprimirse los estímulos materiales y pasar a la distribución según las necesidades*, muestran una verdadera "desviación voluntarista" e invierten una relación causal que es, sin embargo, manifiesta. En realidad, *lo primero* que se necesita es asistir a la extinción de la economía monetaria gracias a la producción de una abundancia de bienes y de servicios, antes de que pueda manifestarse plenamente la revolución psicológica, antes de que pueda desarrollarse una nueva conciencia socialista en lugar de la mentalidad egoísta del antiguo hombre. En la época de la sociedad de transición, y con mayor motivo en la URSS, "las supervivencias capitalistas" no son lo que determina un deseo de enriquecimiento individual, sino más bien *la realidad cotidiana de una distribución racionada por el dinero.* Querer crear en estas condiciones una "conciencia comunista" por la "lucha contra las supervivencias del pasado capitalista" es emprender un verdadero trabajo de Sísifo.

Antes de que pueda desaparecer la mentalidad adquisitiva de los individuos como móvil esencial del comportamiento económico, es preciso que esos individuos hayan adquirido la experiencia de que la sociedad, de madrastra, se ha convertido en una madre generosa y comprensiva, que satisface automáticamente todas las necesidades fundamentales de todos sus hijos. Es preciso que esta experiencia vuelva a penetrar en las esferas inconscientes de los individuos, donde encontrará los ecos de un pasado comunitario que nunca han llegado a ser completamente sepultados por

* Ver especialmente: A. Ljapin: *Del trabajo socialista al trabajo comunista;* V. A. Sujomlinski,[2] etc.

7,000 años de explotación del hombre por el hombre. Es preciso que esta experiencia conduzca a una toma de conciencia y, más aún, a hábitos y *costumbres nuevas*, para que la revolución psicológica pueda concluirse y para que el viejo hombre pueda morir y dejar paso al hombre socialista o comunista del porvenir.

En este sentido, y por esta razón, los marxistas consideran que la abundancia es una condición necesaria al advenimiento de una sociedad socialista plenamente desarrollada. El nuevo modo de vida sólo puede nacer de una *integración* de un nuevo modo de producción y de un nuevo modo de distribución.* No se trata de predicar la moral socialista; se trata de crear las condiciones materiales sociales y psicológicas para que esta moral sea aplicada por la gran mayoría como algo natural.

Salario individual y salario social

La noción de salario se define por varias características. De ellas, las dos más importantes son las de *pago* (precio) *monetario a cambio* de una cantidad de trabajo (de un tiempo de trabajo) suministrado; y la de pago estrictamente *limitado* a la cantidad de trabajo suministrado; y un pago que es resultado de una venta de fuerza de trabajo impuesta al vendedor, porque sólo en esta forma puede éste recibir los medios de pago necesarios para adquirir los bienes de consumo que le permiten seguir viviendo. Estas definiciones conservan su validez tanto en la sociedad poscapitalista (periodo de transición del capitalismo al socialismo) como en la sociedad capitalista y la sociedad precapitalista, en la medida en que el salario subsiste, al menos como forma *predominante* de la retribución del trabajo suministrado a los propietarios individuales de los medios de producción o al Estado, propietario colectivo.

El argumento según el cual, desde el momento en que hay propiedad colectiva de los medios de producción no hay institución salarial, "puesto que un trabajador no puede venderse a sí mismo su fuerza de trabajo" es un burdo sofisma. Propiedad colectiva significa propiedad de la colectividad, y no propiedad de todos los miembros individuales de la colectividad. Un miembro de una cooperativa puede perfectamente vender un coche, propiedad individual, a la cooperativa de que forma parte; de la misma manera, un trabajador puede vender a la colectividad a que pertenece su fuerza de trabajo, propiedad individual. La *obligación* de efectuar esta venta para obtener los medios de subsistencia necesarios atestigua la supervivencia del asalariado a la vez desde el punto de vista de la *forma* del acto de cambio (venta a un determinado precio monetario) y de su *contenido* (el trabajador se deshace de la única mercancía de que dispone y de la que no puede emplear el valor de uso, para poder adquirir otras

* Por eso, la tesis del teórico yugoslavo Horvarth, según la cual una sociedad comunista puede fundarse en el mantenimiento de una economía monetaria y mercantil es particularmente irreal.[3]

mercancías, cuyo valor de uso es indispensable para su supervivencia y a la de su familia, *y que no puede adquirir sin cambio*).

Pero desde la época del capitalismo de los monopolios y desde la aparición de un poderoso movimiento obrero en los países industrialmente adelantados, el salario individual no constituye ya la forma *exclusiva* de la remuneración del trabajo individual. A su lado aparece el *dividendo social o salario social.*[4] Es decir, el conjunto de las prestaciones que la sociedad asegura al individuo, independientemente de lo que éste le ha dado individualmente a cambio: instrucción primaria (y más tarde media) gratuita; comidas escolares gratuitas; cuidados sanitarios; servicios de hospital o incluso productos farmacéuticos gratuitos; parques, museos y terrenos de deporte gratuitos; servicios municipales gratuitos o casi gratuitos, como el alumbrado público, etc.

Es preciso, naturalmente, ponerse de acuerdo sobre el significado del término "enseñanza gratuita" o "cuidados sanitarios gratuitos". La gratuidad sólo existe *para el individuo;* evidentemente, la *sociedad* debe "pagar" esos servicios, es decir, dedicar una parte de sus recursos (de su tiempo de trabajo globalmente disponible) a la satisfacción de esas necesidades. El "salario social" es, pues, la *socialización de los costos* de satisfacción de un cierto número de necesidades para todos los ciudadanos.

Este "salario social" prefigura, al menos en potencia, el modo de distribución del mañana, es decir, la economía orientada hacia la satisfacción de las necesidades de todos los individuos. La economía basada en la satisfacción de las necesidades se opone a la economía de mercado, en la medida en que satisface esas necesidades *a priori,* en que efectúa un reparto *independientemente de una contraprestación exactamente medida* (¡el cambio!) que le suministra el individuo.* Incluso en la sociedad capitalista, la gratuidad de la enseñanza primaria opera independientemente del hecho de saber si los padres del niño pagan o no pagan sus impuestos, si efectúan trabajo útil o no a la sociedad, si son "buenos

* "Los fundamentos de este sistema de distribución (comunista) existen ya... Las escuelas, las bibliotecas, los hospitales, las universidades, los museos, los baños, los asilos, los gimnasios, son financiados, en todos los grandes centros, por el conjunto de la comunidad. La policía y el servicio de seguridad contra incendios funcionan basándose en las necesidades y no en las capacidades de pago. Las carreteras, los canales, los puentes, los parques, los terrenos de juego, e incluso, en Amsterdam, los *ferry-boats* están también comunizados...

El derecho a la vida consiste en que todo el mundo como el niño en la familia, es miembro de una comunidad: la potencia, los conocimientos técnicos, el patrimonio social de una comunidad, pertenecen también a cada uno de sus miembros, puesto que, en general, las aportaciones y las diferencias individuales son completamente insignificantes... A los criminales acusados de haber actuado contra los intereses de la sociedad, les concedemos por lo menos un mínimo de alimentación, de alojamiento y de cuidados médicos. ¿Por qué, entonces, íbamos a negárselos a los perezosos y a los refractarios? Si pensamos que la gran mayoría de la humanidad pertenece a la última categoría, olvidaremos los placeres positivos de una vida más rica y más plena."[5]

ciudadanos" o endurecidos criminales de derecho común.

Pero este "salario social" no hace otra cosa que *prefigurar* el modo de distribución según las necesidades; no es su imagen fiel, incluso en las sociedades en transición del capitalismo hacia el socialismo (salvo, quizás, en la hipótesis de una transición tal en los países más ricos). En efecto, lo que se ha abandonado es sólo la *forma* monetaria mercantil del salario; el *contenido* cicateramente medido y miserable continúa existiendo.

Puesto que seguimos estando en economía de semipenuria, los servicios sociales son la mayor parte de las veces tratados como parientes pobres. Su reparto procede más del *racionamiento* que de la *abundancia;* a veces, se ve incluso acompañado de una *obligación* (instrucción, vacunación, etc.). Las clases sobrecargadas, la medicina en serie (o "medicina de saldo"); los clientes "gratuitos" sistemáticamente menospreciados en favor de los clientes "que pagan" aproximan esas formas embrionarias del "salario social" mucho más a la sociedad mercantil que las engendra que a la sociedad socialista que debe dar paso a la vía de la abundancia.* Sólo en algunos casos límite puede manifestarse el contenido infinitamente más rico, más libre y más variado de la socialización de los costos: bibliotecas gratuitas que ofrecen prácticamente *todos* los tipos de libros pedidos (y todavía es preciso que las plazas no estén estrictamente limitadas), museos y parques gratuitos que permiten a todos los ciudadanos apropiarse las alegrías en otro tiempo reservadas a algunas pequeñas capas ricas o instruidas.

El prodigioso desarrollo de las fuerzas productivas en la época de transición del capitalismo al socialismo permite asegurar dos procesos que modificarán radicalmente el modo de distribución: por una parte, el "salario social" debe aproximarse cada vez más a su norma "ideal", la de la abundancia; por otra, un número cada vez mayor de bienes y servicios debe pasar progresivamente de la categoría de bienes repartidos por el cambio (la compra) a la categoría de bienes repartidos según las necesidades.

Las condiciones que presiden esta transformación del modo de reparto están todavía ligadas a los imperativos de una sociedad fundada en la semipenuria. Antes de liberarse de la pesada carga milenaria del cálculo económico, la sociedad debe calcular de manera más concreta y precisa que hasta ahora. Los primeros bienes y servicios sobre los que pueden aplicarse las nuevas normas de reparto son, por tanto, aquellos

1º] que son muy homogéneos;
2º] para los que la demanda se ha hecho inelástica a la vez a la caída de los precios y al aumento de los ingresos;
3º] que difícilmente pueden utilizarse como productos o servicios de sus-

* Ver los interesantes estudios de Brian Abel Smith, Raymond Williams y Peter Townsend en *Conviction.*[6]

titución para otros bienes o servicios que todavía se reparten según las normas de cambio de la economía mercantil;

4º] cuya distribución contra pago en metálico implica injusticias manifiestas (reduce, en efecto, la ganancia nacional), mientras que la distribución gratuita acrecienta considerablemente el bienestar social (es fuente potencial de un crecimiento de la ganancia nacional).

En suma, la sociedad socializa primero los costos de satisfacción de las necesidades en condiciones tales que esta socialización no entrañe un aumento considerable de esos costos. Cuando la demanda de un producto se ha hecho inelástica a toda baja de precios o a todo incremento de los ingresos, la socialización de los costos de producción de ese producto no entraña ninguna carga suplementaria para la sociedad en su conjunto. Este es, por ejemplo, el caso de la *sal* en toda sociedad industrialmente avanzada, cuyo consumo apenas varía —en tiempos normales— ni con el precio del producto ni con los ingresos de los ciudadanos.[7]

La ley económica que preside la extinción de la economía de mercado puede formularse de la siguiente manera: a medida que la sociedad se enriquece, que la economía planificada asegura un desarrollo prodigioso de las fuerzas productivas, esta sociedad adquiere los recursos necesarios para socializar los costos de satisfacción de un creciente número de necesidades para todos los ciudadanos. Y a medida que el nivel de vida de los ciudadanos aumenta, una cantidad cada vez mayor de bienes y servicios adquiere una elasticidad de la demanda próxima a cero o incluso negativa con relación a los descensos de precios y al aumento de los ingresos. Dicho con otras palabras: por ambas razones, el progreso de la economía planificada permite incluir cada vez más bienes y servicios en la categoría de los que pueden repartirse según las necesidades.

Ya hoy día, en los países más ricos, las necesidades del producto alimenticio básico —el pan, en Occidente— se han hecho negativamente elásticas a la progresión de los ingresos. Su satisfacción sólo exige una fracción muy pequeña de los recursos sociales. En Bélgica, los gastos anuales de pan fluctúan alrededor de los 8,000 millones de francos para un ingreso nacional de casi 500,000 millones de francos, es decir, menos del 2%.[8] En los Estados Unidos, el consumo alimenticio de cereales bajo todas sus formas ha descendido de una media de 3.77 celemines por persona en 1937-41 a 3.28 celemines en 1948 y a 2.80 celemines en 1959.[9] Y lo mismo ocurre con los transportes urbanos colectivos en numerosos centros metropolitanos de los países industrialmente avanzados. En todos estos casos, las condiciones *económicas* para un reparto de esos bienes (el pan o el arroz) y servicios (transportes urbanos en común) por medio de socialización de los costos, es decir, por distribución según las necesidades, se cumplen ya plenamente. Es preciso añadir a esos bienes y servicios los que satisfacen lo que, siguiendo a Cassel, se llama las "necesidades colectivas": enseñanza, cuidados sanitarios, etc.[10]

Necesidades fundamentales y necesidades accesorias-consumo libre y consumo racional

Numerosos autores admiten la posibilidad de semejante transformación *parcial* del modo de reparto. Pero, en general, sólo para negar después la posibilidad de que se generalice. Porque ¿acaso no hay constantemente nuevas necesidades que aparecen, a medida que las necesidades clásicas se satisfacen?[11] * ¿Es posible hacer pasar progresivamente *todos* los productos a la categoría de los que se reparten según las necesidades, sin provocar al mismo tiempo el despilfarro generalizado de los recursos sociales y, por consiguiente, hacer reaparecer la penuria en otros terrenos? La diversidad y la calidad de los productos que satisfacen necesidades incluso tan fundamentales como la de alimento, la de vestido o alojamiento ¿no varían hasta el infinito? El esfuerzo por abolir el cambio y la moneda en estos dominios ¿no conducirá a una desoladora uniformidad y ausencia de libertad de elección?

Consideremos primero la cuestión de la variabilidad de las necesidades. Un estudio antropológico e histórico, por superficial que sea, demostrará por el contrario, su curiosa estabilidad: el alimento, el vestido, el alojamiento (y, bajo ciertas condiciones climatológicas, la calefacción), la protección contra los animales salvajes y la intemperie, el deseo de decoración y de ejercer los músculos del cuerpo, el mantenimiento de la especie, he aquí media docena de necesidades fundamentales que parecen no haber cambiado desde el origen del *homo sapiens,* y que cubren todavía hoy la mayor parte de los gastos de consumo.[13]

Añadamos a éstas las necesidades de higiene y sanitarias (simples manifestaciones del instinto de conservación a cierto nivel de conciencia) y las necesidades de ocupar los ocios (simples extensiones de la necesidad de decoración, de la necesidad de ejercer los músculos del cuerpo, y de la necesidad de saber, tan viejas como el género humano), y reducimos la casi totalidad de los gastos de consumo, incluso de los países más ricos del mundo, a un pequeño número de necesidades fundamentales que más bien resultan características antropológicas que productos de condiciones históricas particulares.

Es tanto más lamentable que un teórico yugoslavo como Horvath tome por su cuenta la tesis de la expansión infinita de las necesidades.[14]

Puesto que esas necesidades son en el fondo inmutables desde la aparición del hombre sobre la tierra, y puesto que incluso las clases poseedoras más ricas del pasado apenas han desarrollado sus gastos de consumo más allá de esta gama extrañamente limitada de satisfacciones, no hay ninguna razón para suponer que el advenimiento de una sociedad socialista, de una abundancia de productos y de una conciencia individual y social mucho más madura que la del pasado, provocaría revoluciones en este

* Ver una excelente refutación de la teoría de las necesidades que crecen hasta el infinito, en Lewis Mumford: *Technique et Civilisation.*[12]

terreno. La ley de los "rendimientos decrecientes" no se aplica en ninguna parte más que en materia de intensidad de las necesidades.[15] He aquí, pues, desechada la primera objeción.

Examinemos ahora la variedad aparentemente infinita de los medios para satisfacer esas reducidas necesidades fundamentales. Ante todo se plantea el problema de la *cantidad* de los productos para satisfacerlas. A este respecto, la historia ha dado ya una respuesta por parte de las clases poseedoras de nuestra época. Entre el gran *country squire* de principios del siglo XIX que se atiborraba de *roast beef* y de *port wine,* o el gran burgués de la *belle époque* con sus comidas de 20 platillos, por una parte y, por otra, el rico capitalista de hoy, esbelto, deportista y vigilando constantemente su peso, la evolución es incontestable. Con el incremento de los ingresos, *el consumo creciente de alimentos ha dejado lugar a un consumo más racional;* el criterio de la salud se ha impuesto al del goce ciego u ostentoso. Esta evolución no corresponde tanto a un progreso ético como a los imperativos de la autoconservación, del propio interés del individuo.

Y lo mismo ocurre en materia de vestido. Cierto es que en este campo, sobre todo entre las mujeres, la cantidad de vestidos que se puede consumir sin perjudicar la salud, la posibilidad de despilfarro (vestidos puestos una o dos veces solamente) son mucho mayores que en materia de alimentación. Sin embargo, si el freno de la salud no actúa en este caso, el del *confort* y el del *gusto* entra inmediatamente en función. En ausencia de lacayos y de servidores, es muy poco confortable cambiar demasiadas veces de vestido e incluso poseer demasiados. De hecho, si entre los "nuevos ricos" se cometen constantemente excesos en la materia, diversos sociólogos observan que en las familias más ricas de Gran Bretaña y de los Estados Unidos, se produce una verdadera inversión de la tendencia; vestidos usados pero confortables, o simplemente que se estiman, son preferidos a vestidos flamantes o constantemente renovados.[16] Otros hablan incluso de una verdadera evolución estilística en el vestir, que caracterizan así: "...primero, una tendencia constante hacia la uniformidad, los vestidos llevados por personas de ingresos más modestos se aproximan en apariencia y materiales a los vestidos llevados por personas de ingresos más elevados; después, un descenso en el número de los accesorios, lo que refleja una tendencia dirigida a una mayor simplicidad; y, en fin, más recientemente, una "insistencia" en el aspecto juvenil de los vestidos".[17]

Idéntica situación se da en materia de alojamiento y de moblaje. Cuando los sirvientes e incluso las asistentas desaparezcan —¡y el nivel medio de las remuneraciones así como la desaprobación social los harán desaparecer sin duda en la sociedad de transición del capitalismo al socialismo!— habrá un limitado número de habitaciones que se pueda *desear* (y obtener) para el alojamiento, un límite dictado precisamente por el confort individual y desde hoy, salvo para un puñado de millonarios, la mayor parte de los burgueses prefiere el apartamento de gran confort a los castillos

del siglo XIX. A las habitaciones atiborradas de muebles y chucherías de otro tiempo, la evolución del confort y del gusto han dictado un moblaje cuya sobriedad y carácter funcional fijan un límite relativamente estrecho a la acumulación cuantitativa. Incluso hay tendencia a la limitación voluntaria del número de *gadgets.*[18]

No hay ninguna razón para suponer que esas tendencias, que se manifiestan ya en la última fase de la sociedad capitalista, *a pesar* de una flagrante desigualdad social y de las ilimitadas posibilidades de despilfarro para las clases poseedoras, cambiarán de signo en la época de transición del capitalismo al socialismo, o en la propia sociedad socialista. Por el contrario, es infinitamente más probable que el *consumo racional* se desarrolle allí cada vez más a expensas del consumo inspirado por puro capricho, por deseo de ostentación, por falta de gusto o medida, formas de consumo que, en la sociedad capitalista, son menos "innatas en el consumidor", que dictadas y condicionadas por el clima social general y por los esfuerzos de la publicidad.

Queda por examinar el problema de la diversidad y de la calidad de los productos que, a falta del de su cantidad, puede retrasar el momento en que la demanda se haga inelástica respecto a los precios y a los ingresos. Los fenómenos de diversidad y de calidad están hoy dictados especialmente por la moda, por la separación social y por el progreso técnico (los "nuevos productos"). Ahora bien, todos estos fenómenos son en última instancia *independientes* de los caprichos individuales; incluso en la sociedad capitalista se trata de fenómenos *sociales,* socialmente guiados cuando no conscientemente determinados.

La moda es un fenómeno típicamente social; el impulso viene en este caso del lado de los productores (de los creadores) y no del de los consumidores. Son algunos grandes modistas parisienses los que "hacen" la moda, y no el "público". Ya actualmente, para la inmensa mayoría de los consumidores, la variedad no es en absoluto infinita sino, por el contrario, curiosamente *limitada.* En un momento determinado, no hay una infinidad de estilos que "coexistan"; no hay más que algunos. Incluso en la alta costura artesanal individual de hoy, no hay "millares" de modelos diferentes; su número es más reducido de lo que se piensa. Y al lado de estos modelos artesanales, destinados a algunos ricos, hay una pequeña variedad de modelos fabricados en serie y destinados a la gran masa. Más que cerrarlo, una economía socialista podría probablemente *abrir* más ampliamente este abanico de las variedades actualmente en vigor, por ser capaz de pasar a la distribución según las necesidades. Para hacerlo, se apoyaría en la ley de los grandes números, en la permanencia de los imperativos físicos, en la función educativa de la "publicidad socialista", en los sondeos de opinión, en concursos públicos y otras técnicas que permitan partir realmente de los gustos y de los deseos de los consumidores para determinar la variedad de la producción. He ahí por qué no podemos seguir a Oskar Lange y a H.D. Dickinson cuando

quieren mantener la economía de mercado en una economía socialista para todos los productos de calidad.[19]

En cuanto a los nuevos productos, su fabricación en serie, su "lanzamiento" al mercado, es decir, su reparto a gran escala entre los consumidores, está desde hoy determinado por las empresas productoras y no por los caprichos de los consumidores. Está, por tanto, "planificado" —pero planificado por un puñado de empresas capitalistas, según criterios exclusivos de ganancia privada, y no según necesidades objetivas, racionales, de la colectividad y de los individuos que la componen. En efecto ¿cómo puede hablarse de la "necesidad urgente" del consumidor para productos cuya existencia ignora, de "necesidades urgentes" que no se manifiestan en ninguna forma hasta el momento en que, como por casualidad, el productor lanza su nuevo producto al mercado?[20]

Evidentemente, una sociedad socialista no abandonaría esta planificación a los "señores" de la producción y del "lanzamiento". Evitaría dobles empleos y despilfarros manifiestos. Pero tendría en cuenta en una medida mucho más amplia que la de hoy los deseos reales de los consumidores, mediante el empleo de todas las técnicas del sondeo de la opinión, de interrogación directa y de asambleas de ciudadanos. Extendería todavía más la variedad de elección con relación a la situación actual. Y como en el campo de los productos de consumo duraderos la cuantificación de las necesidades es mucho más fácil y más precisa, y el despilfarro puede fácilmente evitarse, se determina ahí también con más facilidad la cantidad de productos que es necesario tener en existencia para obtener la inelasticidad de la demanda con relación a los precios y a los ingresos.

Cierto que puede subsistir un cierto margen de incertidumbre. Entre la socialización de determinados trabajos domésticos y su práctica individual con ayuda de medios mecánicos perfeccionados, subsistirá durante mucho tiempo, cuando no siempre, la posibilidad de un conflicto. La lavadora y la máquina lavaplatos continuarán siendo deseadas, incluso cuando una red muy amplia y cómoda de restaurantes y de lavanderías ponga sus servicios de alta calidad gratuitamente a disposición de todos los ciudadanos. Una sociedad socialista no *dictará* nunca a sus miembros el empleo obligatorio de servicios colectivos —negándose a poner a su disposición los medios de asegurar esos mismos servicios sobre una base individual. Como quiere satisfacer *todas* las necesidades racionales del hombre, respetará la necesidad de aislamiento periódico y de soledad, que es el corolario dialéctico y permanente del carácter social del hombre. Asimismo, si el automóvil individual es manifiestamente irracional como medio de transporte urbano, resulta sin ninguna duda el instrumento de transporte más ágil para los viajes de placer a distancia corta y mediana, e incluso cuando los viajes en avión, en ferrocarril y en autobús sean gratuitos, los hombres continuarán deseando un coche privado, para poder seguir sus propios trayectos, detenerse donde los trenes y los autobuses no se detienen o, simplemente, para estar solos. Una sociedad socialista respetará

estos deseos y, lejos de condenarlos como "supervivencias pequeñoburguesas", se esforzará en satisfacer esas necesidades cuyo carácter racional resulta evidente para toda persona de buena fe.

No existe, pues, ningún obstáculo mayor para la generalización progresiva del nuevo modo de distribución, la distribución según las necesidades que no exige ya como contrapartida una cantidad de trabajo exactamente medida. Por el contrario, la evolución actual, viciada sin embargo por todos los efectos de un medio social dominado por el dinero, por la explotación, por la desigualdad, por el deseo de "triunfar" a expensas del prójimo, esboza ya claramente las grandes líneas de la evolución futura del consumo. El consumo abundante y libre, lejos de ser un consumo que se desarrollaría sin ningún límite hacia el despilfarro y el capricho irracional, tomará cada vez más la forma de un *consumo racional.** Los imperativos de *salud física y de equilibrio nervioso y mental* tomarán cada vez más primacía sobre los demás móviles del comportamiento humano. Lógicamente, serán las principales preocupaciones del hombre cuyas necesidades fundamentales habrán sido satisfechas. Llegar a esta conclusión no exige ninguna "idealización" del hombre. Como lo demuestra el ejemplo de la alimentación entre los capitalistas de hoy, esto corresponde, por el contrario, a la naturaleza misma del animal vertical, a sus más evidentes intereses físicos.

Ota Sik[21] distingue las necesidades económicas de las no económicas. Esta distinción es útil desde el punto de vista de un análisis formal, pero amenaza con introducir una confusión peligrosa cuando se trata de definir las condiciones de advenimiento de un modo de distribución fundado en la satisfacción de las necesidades. El problema se circunscribe a la distribución de los bienes materiales y de los servicios, hoy aún afectados de una semipenuria, mañana, sin duda, abundantes. Una parte de los "bienes culturales" mencionados por Sik deben englobarse en esta categoría (necesidad de instrumentos artísticos, necesidad de medios de transporte para viajar, necesidad de medios de educación, etc.). Pero otra parte de estas "necesidades" no se refiere concretamente a los bienes y a los servicios: necesidad de investigación; necesidad de crear, necesidad de enseñar, etc. En realidad se trata de formas cada vez más complejas y nobles de *actividades,* de una *praxis* humana cada vez más universal. Englobarlos en la misma categoría de "necesidades" puede provocar muchos malentendidos.

Extinción de la economía mercantil y monetaria.

Cuando el "salario social" no se refiere más que a una parte ínfima del consumo global, sus implicaciones psicológicas y sociales profundas resultan limitadas o incluso totalmente veladas. El clima social del capitalismo

* El último argumento en contra de la tesis de la expansión ilimitada de las necesidades es la duración limitada de una vida humana.

pudre todo lo que toca, incluso esos brotes de la sociedad futura que se abren lentamente en su interior:

"Hollingshead ha descubierto que incluso en las consultas de hospital donde el dinero no cuenta", cuanto más elevada es la posición social que ocupa un individuo, más posibilidades tiene de ser atendido por el personal más calificado y de ser vigilado con más atención. "En general, se confía los enfermos de las clases inferiores a los estudiantes, los de la clase media a los internos, mientras que los médicos titulados se reservan para la élite. Se ha comprobado que se gastaba ocho veces más dinero en cuidar a un enfermo de la clase II que a uno de la clase V. La élite tiene derecho a tratamientos psicoterapéuticos individuales, mientras que a los demás se les administrarán drogas y electrochoques.

"Los dirigentes del hospital se quedaron estupefactos cuando Hollingshead les dio cuenta de su observación. Esta discriminación no era, desde luego voluntaria. Análoga situación se encuentra igualmente en los asilos donde, independientemente de las posibilidades financieras de las familias, el esquizofrénico de la clase III tiene muchas más posibilidades de ser cuidado por la psicoterapia que su vecino de la clase IV o V, admitido al mismo tiempo que él. A este último se le hará, quizás, sufrir una o dos series de tratamientos por electrochoques o medicinas; si fracasan, el enfermo será abandonado a su suerte y se hundirá cada vez más en el universo personal de su soledad."[22]

Pero cuando el "salario social" se extiende a la mayor parte del consumo individual,* sus implicaciones económicas, sociales y psicológicas aparecen bruscamente. Hasta este momento, el crecimiento económico, la elevación del nivel de vida, habían implicado siempre una *extensión de la economía monetaria y de mercado,* incluyendo la época de transición del capitalismo al socialismo.[24] Por el contrario, ahora implican una *limitación* cada vez más pronunciada de los cambios medidos y de la incidencia de la moneda.

Esto sucede ante todo por razones económicas evidentes. Si una fracción creciente de las necesidades se satisface sin que intervengan gastos de dinero por parte de los consumidores, estos gastos corresponden a una área cada vez más limitada de la vida económica. Ahora bien, si ingresos monetarios *crecientes* se distribuyen para adquirir un número cada vez más reducido de mercancías y de servicios, se provocan tensiones inútiles. Sería preciso, o bien asistir a una alza desenfrenada de los precios en este sector, o bien estimular artificialmente la creación constante de "nuevos" productos, suscitar artificialmente la aparición de "nuevas necesidades", o bien, en

* Es preciso no confundir "salario social" y "salario indirecto" o "ingreso de transferencia". Estas dos últimas formas de retribución sólo son *ingresos monetarios diferidos,* en tanto que el "salario social" se caracteriza por un reparto *en especie.* Tal confusión es corriente en los autores soviéticos y se repite especialmente en el nuevo programa del PCUS donde, bajo el término de "fondos sociales de consumo", se citan, mezclando todo en un revoltijo, los subsidios de enfermedad y pensiones de vejez, por una parte, y la instrucción y la asistencia médica gratuitas, por otra.[23]

fin, recoger una fracción creciente de estos ingresos monetarios por medio del impuesto. El circuito monetario resultaría cada vez más fútil e inútil. En la práctica, los productores cobrarían "salarios" cada vez más elevados, pero una parte creciente de los cuales estaría retenida en su origen, gastando el resto para fines cada vez más contingentes y accesorios. Por consiguiente, el dinero sería rechazado en todo caso de los círculos económicos esenciales, que conceden satisfacción a las necesidades fundamentales y normales, para refugiarse esencialmente en la periferia de la vida económica (gastos de ostentación, juegos, gastos de lujo, sobre los cuales la sociedad socialista haría recaer un número cada vez mayor de prohibiciones morales y de impuestos de penalización).

La solución más lógica sería entonces *reducir* y no aumentar el importe de los salarios y las retribuciones monetarias individuales, reducir la circulación monetaria, a medida que se extiende y generaliza el nuevo modo de distribución según las necesidades. El "salario individual" se convertiría cada vez más en una pequeña prima suplementaria para asegurar el reparto de los últimos bienes y servicios "raros", de los últimos vestigios de un *standing* heredado de la época de desigualdad social. Perdería cada vez más su función de salvaguarda de la libertad de elección del consumidor, desde el momento en que la abundancia se extiende a una gama creciente de bienes y servicios. La "elección" se limitará a dedicar su tiempo a los desplazamientos sobre tal o cual punto de distribución, a repartir su tiempo entre tal o cual forma de consumo, y no a sustituir tal gasto por otro. La economía de mercado, la economía monetaria, la economía de semipenuria comenzarían entonces a extinguirse.

No es solamente la lógica del nuevo modo de distribución lo que acarreará esta extinción de la producción de mercado. La *automatización* lleva consigo la misma necesidad lógica en el campo de la producción. En efecto, la producción de una abundancia de bienes y servicios se ve acompañada de la eliminación cada vez más rápida de todo trabajo humano vivo, directo, del proceso de producción, e incluso del proceso de distribución (centrales eléctricas automáticas; trenes de mercancías teledirigidos; centros de distribución de "autoservicio"; trabajos de oficina mecanizados y automatizados, etc.). ¡Pero la eliminación del trabajo humano vivo de la producción constituye también la eliminación del salario del precio de costo!* Éste se reduce cada vez más a los "costos" de las operaciones entre

* Es inútil insistir aquí sobre las inextricables contradicciones a que conduciría una automatización que produjera la abundancia en una sociedad capitalista: la misma fuerza que crea la abundancia de *mercancías*, suprime al tiempo *sus compradores* potenciales. Pero la automatización tiene que conducir necesariamente al socialismo por otra razón, que Erich Fromm ha destacado acertadamente: "Durante los próximos siglos, ¿tendrá el hombre que continuar dedicando la mayor parte de su energía a tareas desprovistas de sentido, en la espera de un día en que el trabajo sólo exija de él una aplicación de energía casi nula? ¿Qué será de él mientras tanto? ¿No estará entonces cada vez más enajenado, tanto en sus horas de ocio como en su tiempo de trabajo?."[25]

empresas (compra de materias primas y amortización de las instalaciones fijas). Una vez socializadas estas empresas, el problema se reduce no tanto a un cálculo en dinero efectivo como a un cálculo en unidades de cuenta (en "moneda ideal").

Como los servicios seguirán sin automatizar durante más tiempo, la economía monetaria se refugiaría en los cambios servicios-servicios, y los cambios servicios-consumidores, sector público-servicios. Pero a medida que los grandes servicios se vayan automatizando a su vez, (especialmente: los servicios públicos, autómatas para despachar las bebidas y bienes de uso corriente y estandarizados, lavanderías, etc.), la economía monetaria se limitará cada vez más a los "servicios personales", los más importantes de los cuales (medicina y enseñanza) serán, sin embargo, los primeros en conocer la supresión radical de las relaciones monetarias por razones de prioridad social. A fin de cuentas, la automatización no dejaría subsistir la economía monetaria más que en la periferia de la vida social: asistentas y criados, juegos, prostitución, etc. Pero en una sociedad socialista que garantice un alto nivel de vida y de seguridad a todos los ciudadanos, y una revalorización general del "trabajo" que se convertirá cada vez más en trabajo intelectual, creador, ¿quién querría ejecutar esos trabajos? La automatización socialista lleva, pues, la economía de mercado al absurdo y provocará su extinción.

Esta extinción comenzada en la esfera de la distribución se desplazará poco a poco hacia la esfera de la producción. Ya en la época de transición del capitalismo al socialismo, la socialización de los grandes medios de producción y la planificación implican una sustitución cada vez más general, en la circulación de los medios de producción, de la moneda fiduciaria por la moneda imaginaria.* Sólo la compra de la fuerza de trabajo y la compra de materias primas en el sector no estatal acarrean la intervención de la moneda fiduciaria. Pero cuando el aumento del nivel de vida se acompaña de una reducción y no ya de un aumento de los salarios individuales, los fondos de rotación de las empresas comienzan también a extinguirse. Con "la industrialización de la agricultura", con la extinción de la empresa que primero fue privada, más tarde cooperativa, en la agricultura y en la distribución, esta extinción se extiende a las relaciones entre las empresas de producción y esos sectores. Sucesivamente, pues, el dinero se retira cada vez más de las relaciones entre empresas, de las relaciones entre empresas y consumidores, de las relaciones entre empresas y propietarios de la fuerza de trabajo, de las relaciones entre empresas y proveedores de materias primas. La extinción del dinero se acelera. Ya no subsisten más que "unidades de cuenta", para que una economía fundada en la contabilidad de horas de trabajo pueda regir la gestión de las empresas y de la economía tomada en su conjunto.

* Ver en el capítulo XIV: *Las categorías económicas de la URSS.*

Revolución económica y revolución psicológica

Hasta ahora sólo hemos examinado las consecuencias del nuevo modo de distribución, la extinción de la economía de mercado y del dinero a que este nuevo modo de producción conduce. Pero se trata ahora de examinar las consecuencias sociales y psicológicas, es decir, la transformación completa de las relaciones entre los hombres, entre los individuos y la sociedad, tales como resultan de experiencias sociales milenarias nacidas del antagonismo de clases y de la explotación del hombre por el hombre.

La distribución gratuita del pan, de la leche y de todos los alimentos básicos desencadenaría una revolución psicológica sin precedentes en la historia de la humanidad.* Todo ser humano tendría desde ese momento asegurada su existencia y la de sus hijos, por el solo hecho de ser miembro de la sociedad humana. Por primera vez desde la aparición del hombre en la tierra, *la inseguridad y la inestabilidad de la existencia material desaparecerían,* y con ellas el *miedo* y la frustración que esta inseguridad provoca en todos los individuos, incluyendo, indirectamente, a los que pertenecen a las clases dominantes.[27]

Ahora bien, en esta inseguridad sobre el futuro, en esta obligación de "afirmarse" para asegurar su existencia en una lucha encarnizada de todos contra todos, está la base del egoísmo y del deseo de enriquecimiento individual desde que existe la sociedad capitalista y, en cierta medida, desde que se extiende la economía de mercado. Todas las condiciones materiales y morales para la extinción del egoísmo como móvil de comportamiento económico habrían desaparecido. Sin duda, la propiedad individual de bienes de consumo conocería un desarrollo jamás conocido hasta entonces. Pero ante la abundancia de esos bienes y el libre acceso a su apropiación, el *apego* de los hombres a la propiedad privada desaparecería también. La adaptación del hombre a esas nuevas condiciones de existencia crearía la base del "hombre nuevo", del hombre socialista, para el cual la solidaridad y la cooperación humana serían tan "naturales" como lo es hoy día el esfuerzo de triunfar individualmente, a expensas de los demás. La fraternidad humana dejaría de ser un deseo piadoso o una invocación hipócrita, para convertirse en la realidad natural y cotidiana, en la que se fundarían cada vez más todas las relaciones sociales.

Pero ¿sería "contraria a la naturaleza humana" semejante evolución? He aquí el argumento que se invoca en última instancia contra el marxismo, contra la perspectiva de la sociedad sin clases. Es adelantado regularmente por todos aquellos que no conocen esta naturaleza humana, que se fundan en prejuicios o prevenciones groseras para identificar costumbres o tradiciones *nacidas de un determinado contexto socioeconómico* con rasgos

* Es precisa toda la sabiduría de tendero del pragmatismo para imaginarse, como lo hace el profesor W. Arthur Lewis, que la única (!) ventaja de la distribución según las necesidades es la que se desprende de la suposición... ¡de que el gobierno conoce mejor que el individuo lo que éste debería consumir prioritariamente.[28]

biológicos o antropológicos supuestamente "inmutables" del hombre. Es invocada también por quienes se esfuerzan por salvar a toda costa una concepción del hombre fundada en la idea del pecado original y la imposibilidad de una "redención" sobre esta tierra.

Ahora bien, la antropología parte de la idea de que lo propio del hombre es, precisamente, su *capacidad de adaptación*, su capacidad de crearse una segunda naturaleza en la cultura que constituye el único marco en que puede sobrevivir, tal como lo formula el profesor A. Gehlen.[28]*

Estas posibilidades casi ilimitadas de adaptación y de aprendizaje son la característica antropológica esencial.[29] La "naturaleza" humana permite justamente al hombre superar constantemente lo que es puramente biológico, superarse a sí mismo constantemente.

La tendencia a la competencia, a la lucha de todos contra todos, a la afirmación del individuo por el aplastamiento de los demás individuos, no es en absoluto innata al hombre; es, también, el producto de una "habituación", de una herencia no biológica sino social, producto de condiciones sociales particulares. La competencia no es una tendencia "innata", sino socialmente adquirida.[30] E igualmente, la cooperación, la solidaridad, pueden adquirirse sistemáticamente y transmitirse como herencia social fundamental, en el momento en que el medio social sea radicalmente modificado en este sentido.

Más aún: la disposición a la cooperación, a la solidaridad, al amor al prójimo corresponde mucho más a las necesidades biológicas específicas, a los rasgos antropológicos fundamentales, que la tendencia a la competencia, a la lucha por la opresión de los demás. El hombre es un ser social no solamente en el sentido socioeconómico, sino también en el sentido biológico del término. De todos los mamíferos superiores, es el que nace en estado más débil, el menos protegido, el menos capaz de autodefensa. La antropobiología considera al hombre como un embrión nacido prematuramente y provisto por ello de una organización fisiológica que lo hace capaz de un aprendizaje mucho más prolongado, y de una adaptabilidad casi ilimitada —gracias a la *actividad y a la socialización* en el curso de un año de existencia como embrión extrauterino. La filogénesis confirma aquí la ontogenia, puesto que actualmente ésta admite en general que en el origen de la especie humana se encuentran esos mismos procesos de activación (nacimiento de una *praxis* deliberada) y de *socialización*.[31]

Numerosas encuestas han demostrado que el ritmo y la armonía de crecimiento de los bebés están en función directa de la cantidad y del calor de las relaciones sociales que emprenden, ante todo con los adultos

* El caso del profesor Gehlen que, de manera independiente y sin haber conocido a Marx, reconstituye una antropología científica fundada en la *praxis* como signo distintivo del hombre, es tanto más notable cuanto que esta reconstitución se efectúa bajo el régimen nazi. Este intentó orientar la antropología hacia el estudio de los "carácteres biológicos inmutables" de las "substancias raciales", etc. La verdad científica ha resultado más fuerte que esas prescripciones de charlatanes, aunque estuvieran investidas con un implacable poder de Estado.

(¡la madre!) pero también con niños de la misma edad. Si esta observación es evidente para el aprendizaje del *lenguaje,* el vehículo principal del desarrollo mental, resulta más sorprendente pero no menos exacta desde el punto de vista fisiológico general. El contacto físico repetido constituye uno de los factores clave del crecimiento normal de los bebés. La ausencia de un contacto tal puede originar múltiples enfermedades. Una encuesta realizada en los Estados Unidos en dos instituciones donde reinan iguales condiciones materiales (alimento) y sanitarias, pero donde, en el primer caso, cada bebé está bajo los constantes cuidados de su madre, y donde, en el otro, de ocho a doce bebés están cuidados por una sola enfermera sobrecargada de trabajo, ha arrojado resultados impresionantes. En el momento de empezar la experiencia, el promedio del "cociente de desarrollo" fue *superior* en 24 puntos para la segunda institución con respecto a la primera. Después de un año, *descendió* de 124 a 72 en la segunda institución, mientras que *ascendió* de 101.5 a 105 en la primera. Después de dos años, la media descendió a 45 en la guardería, mientras que permaneció por encima de 100 en la primera institución. Después de 5 años, en ésta no murió ni un solo niño, mientras que en la guardería el 37% de los bebés perecieron.[32]

La comparación entre el equilibrio físico, mental y psíquico de los niños, en sociedades donde el clima y las instituciones incitan a la cooperación y a la solidaridad, y en nuestra propia sociedad capitalista, es también edificante. Los estudios del doctor James Clark Moloney sobre los niños de Okinawa, los de Laura Thomson y Alice Joseph sobre los niños hopi, y los de Dorothea Leighton y Clyde Kluckhohn sobre los niños navajos, llegan todos a las mismas conclusiones.[33] El gran antropólogo americano Ashley Montagu resume de la siguiente forma su análisis de la "naturaleza humana":

"Las posibilidades orgánicas del hombre están organizadas de forma tal que, en el fondo, sólo reclaman un género de satisfacción, una satisfacción que puede definirse con una sola palabra: la seguridad —una seguridad en el afecto de los demás y en su propio afecto por ellos... Para que el hombre pueda funcionar satisfactoriamente en el terreno social, la necesidad social más fundamental debe satisfacerse de una forma emocionalmente adecuada, a fin de asegurar la seguridad personal y el equilibrio [de la personalidad]."[34]

Sólo la sociedad socialista puede satisfacer esta necesidad. Porque sólo ella puede organizar la vida económica, la vida cotidiana, de forma que no entre en conflicto constante con esa exigencia de seguridad y de afecto de los hombres sino, por el contrario, en forma tal que pueda satisfacerlos de manera permanente y natural.

La idea según la cual todo ser humano —y *a fortiori* todo ser vivo— está dominado por un "instinto de agresión" o un "instinto de destrucción" no se ha visto en absoluto confirmada por la biología contemporánea. La psicología la rechaza cada vez más.[35] Lauretta Bender ha demostrado que

la hostilidad o la agresión, lejos de ser "innatas" al niño, sólo se desarrollan en función de ciertas deficiencias que dependen en última instancia de las relaciones entre el niño y el medio en el que crece.[36] Susan Isaacs ha encontrado que "la igualdad es el mínimo común múltiplo de todos esos deseos y de todos esos miedos contradictorios en un grupo de niños". Piaget señala que los niños reaccionan espontáneamente condenando toda desigualdad flagrante como desleal.[37] Después de haber examinado todos los datos empíricos, extremadamente ricos, variados y contradictorios en la materia, Beaglehole llega a la conclusión de que no hay "instinto de propiedad" innato al hombre, sino todo lo más una tendencia natural de los niños a tomar objetos que, según el medio social y la educación, puede o no ser orientada en la vía de la *propiedad*.[38] La lista de testimonios podría alargarse hasta el infinito. La conclusión es convincente: no hay razones para dudar de que una modificación radical del medio social, de la realidad social cotidiana, resultando de un modo de distribución según las necesidades, en un clima de abundancia, conduciría rápidamente a un hábito de cooperación y de solidaridad, suprimiría la competencia y el conflicto como características fundamentales de las relaciones humanas.[39]

Es preciso, demás, añadir que, incluso en el reino animal, por intermedio del reflejo condicionado, las modificaciones radicales del medio conseguirían abolir radicalmente "tendencias agresivas" supuestamente "inmutables". Ciertas experiencias han mostrado la posibilidad de incitar a los gatos y a los ratones a cooperar pacíficamente, desde el momento en que el aprendizaje se ha hecho suficientemente temprano y que la cooperación es sobre la base de la apropiación de alimento por ambos animales.[40]* Experiencias semejantes han tenido éxito con toda clase de vertebrados, incluyendo a los peces (Cfr. especialmente las experiencias del doctor Langlois con percas supuestamente caníbales y que podían "amaestrarse" y dejar de serlo). Y el profesor Ashley Montagu concluye:

"Ligeros cambios en el medio ambiente bastan para modificar el comportamiento de los caníbales (erróneamente se creía que el canibalismo era instintivo) hacia un comportamiento social fundado en la cooperación."[42]

¿Quién se atreverá entonces a afirmar que el hombre es incapaz de una adaptación y de un hábito nuevo que están incluso al alcance de las percas, de las ratas y de los gatos?

Pero semejante adaptación, semejante "hábito de la cooperación", ¿no provocaría un empobrecimiento del hombre? Muchos filósofos y sociólogos así lo temen. Hablan de nivelación y de uniformidad, de pérdidas de las cualidades del espíritu y del cuerpo, que sólo pueden desarrollarse en un clima de competencia y de rigor. El doctor Alexis Carrel ha dedicado a esta tesis un *best-seller*, en el que la mediocridad de la lógica y las prevenciones

* "Nada es más natural para el gato que 'amar' al ratón. Si alguien afirma que el gato tiene un instinto de matar al ratón, tengo que añadir que tiene también el de amarlo. En materia de comportamiento [*behaviour*], lo naturaleza es la que se puede construir [*build in*] en el individuo, y no lo que uno cree ver desarrollarse desde el interior."[41]

misántropas, antihumanistas, aparecen, sin embargo, en cada capítulo.[43]

De hecho, estos temores se fundan en la confusión entre individualismo y desarrollo de la personalidad. El individualismo es una suma de prácticas basadas en la búsqueda del éxito material *en lucha con los demás individuos.* En una sociedad socialista, el desarrollo armonioso de la personalidad no depende ya de la lucha contra los demás, de la misma manera que la abundancia de bienes no depende ya de la miseria del prójimo.

En otras épocas se ha afirmado mucho que las "cualidades viriles" sólo podían desarrollarse por la guerra o el oficio de las armas. ¿Quién tendría todavía valor para defender esta tesis en la época de las armas nucleares? La práctica de los deportes, el automovilismo, la aviación, el alpinismo, la espeleología, y en un futuro próximo la exploración del espacio y de los otros planetas, ¿no son acaso terrenos en que el valor y la audacia físicos pueden desarrollarse mil veces más libremente y más ampliamente que en los campos de batalla de antaño? Con una enorme diferencia: que serían accesibles a *todos* los hombres que desearan practicarlos, y no a una pequeña minoría; que su ejercicio no presupondría ya la opresión de la mayoría o incluso el asesinato del adversario, sino que sería simultáneamente posible para todos.

En realidad, la división de la sociedad en clases es lo que ha condenado a la masa humana al nivel desesperante de la miseria. Es la sociedad capitalista la que, por sus fabricaciones en serie, ha llevado esta tendencia hacia sus últimas consecuencias. Es esta sociedad la que ha producido millones de seres humanos prisioneros de un mismo destino mediocre, encerrados en el mismo horizonte limitado por el mismo salario, vestidos con los mismos trajes confeccionados en serie, leyendo la misma prensa sensacionalista, relajándose en los mismos estadios o ante los mismos programas de televisión.*

Aboliendo la producción de mercancías, abriendo la era de la abundancia, la sociedad socialista dará la señal de un extraordinario desarrollo de la persona humana. En cientos de millones de individuos, hoy confundidos en una misma masa gris, esta personalidad se despertará, se desarrollará, se extenderá en mil direcciones diferentes, todavía desconocidas e insospechadas. Liberada del miserable trabajo de tener que luchar por el pan cotidiano, la energía humana se volcará en el arte y las ciencias, en la educación y la medicina física y mental. El lugar de la competencia de los individuos para la existencia material será ocupado por la competencia con fines de investigación, de belleza y de verdad. La agresividad se sublimará hacia fines creadores.

Paradójicamente, lo que aparece como fin del socialismo es, precisamente, el desarrollo integral de la *desigualdad* entre los hombres, de la desigualdad de sus aspiraciones y potencialidades, de la desigualdad de sus persona-

* Cfr. Joseph Folliet, vicepresidente de las Semanas Sociales (católicas) de Francia: "La despersonalización o, para decirlo más exactamente, la ausencia de personalización, se manifiesta... como uno de los rasgos de nuestro tiempo."[44]

lidades. Pero esta desigualdad personal no significará ya diferencia de poder económico; no implicará ya desigualdad de derechos o privilegios materiales. Sólo podrá extenderse en un clima de igualdad económica y social.

La extinción de las clases y del Estado

Sin embargo, la extinción de la economía de mercado y monetaria no es más que una palanca para asegurar la desaparición de la desigualdad social, de las clases y del Estado. La otra palanca es la extensión considerable y la valorización creadora de los ocios.

La clase o capa dominante de la sociedad ha gozado siempre del privilegio de los ocios. Ha sido siempre la que, liberada de la carga de tener que trabajar para producir su subsistencia, de la carga del trabajo físicamente agotador, del trabajo mecánico, ha podido dedicarse más o menos a la acumulación de conocimientos y a la gestión de la economía y de la sociedad. La extensión de estos ocios debe permitir un nuevo control, el ejercicio de estas mismas funciones por un número cada vez más elevado de ciudadanos. He aquí la solución *técnica* para la extinción progresiva del Estado.

Desde hace casi un siglo, la reducción del tiempo de trabajo ha constituido un factor enorme de civilización, como lo indicó Karl Marx cuando se introdujo la jornada de 10 horas.[45] Tal reducción ha constituido la base de todo lo que hay de válido en la democracia burguesa contemporánea. Pero constituye, sin embargo, un fenómeno contradictorio. Las ventajas de la reducción del tiempo de trabajo se ven en gran parte neutralizadas por la prolongación de la vida productiva, por la prolongación de los trayectos entre el domicilio y el lugar de trabajo, por la intensificación del esfuerzo físico, primero para los obreros, y después también, cada vez más, para el personal de oficina, así como por la comercialización de los ocios.

Por lo demás, el gran progreso ha sido esencialmente el paso de la jornada de 12 o de 10 horas a la jornada de 8 horas. Esta última se generalizó en la industria moderna de los países capitalistas avanzados alrededor de 1920. Desde entonces, no ha habido más que una reducción relativamente pequeña de la jornada de trabajo del obrero, ya que la semana de 40 horas sólo existe en algunos países donde, por lo demás, se reparten en la semana de 5 días. Por otra parte, la semana de 45, de 44 o de 42 horas repartidas en 5 días implican incluso una prolongación de la jornada de trabajo.

Es preciso tener en cuenta la intensificación del ritmo de trabajo, que desde 1918 ha sido considerable; la tensión nerviosa que implica el manejo de un equipo cada vez más costoso y (a menudo) peligroso; la tensión, muchas veces todavía mayor, en el trayecto hacia el trabajo, sobre todo cuando se efectúa por medios mecánicos; es preciso tener en cuenta la contaminación del aire y los alojamientos insuficientemente insonorizados,

para hacer el *balance global de la fatiga física, mental y nerviosa* del obrero actual, comparada con la del obrero de hace 50 años. Numerosos testimonios de médicos permiten concluir que, en lugar de reducirse, esta fatiga ha aumentado, a pesar de los fines de semana libres y de las 2 o 3 semanas de vacaciones pagadas.

Un minucioso examen de los trabajadores de Hamburgo, que pasan sus vacaciones en lugares muy variados, ha conducido a la conclusión de que el reposo (la recuperación) se hace evidente y estable sólo *a partir de la 4a. semana de vacaciones*. Hasta ese momento, los cambios de situación y la fatiga inicial provocan reacciones (algunas de ellas de efecto retardado) que hacen imposible una verdadera recuperación. Los médicos que han efectuado este estudio han podido observar esta "normalización" sólo a partir de la 4a. semana, tanto en lo que concierne a la frecuencia respiratoria como en lo que concierne al pulso, volumen sanguíneo que pasa por el corazón, tono arterial, regulación circulatoria en postura vertical, tensión sanguínea en estado de reposo y de trabajo, así como en lo que respecta al peso del cuerpo (pérdida de peso cuando ese peso es excesivo, ganancia cuando es insuficiente).[46]

De ahí resulta que una gran parte del "tiempo libre" no es realmente "tiempo de ocio", sino "tiempo de descanso físico y nervioso". Los médicos alemanes distinguen la *Entmüdung* (descanso) de la *Entspannung* (distensión) y la *Erholung* propiamente dicha (reposo y adquisición de nuevas fuerzas). El efecto de las vacaciones se ve en gran parte neutralizado porque el obrero toma su permiso en un momento en que su organismo conoce un estado tal de fatiga que es al principio incapaz de un verdadero relajamiento normal.

La comercialización de los ocios se adapta a este estado de hecho. Parte de la observación de que después de una jornada de trabajo normal, el proletario de hoy es incapaz de un *esfuerzo* intelectual o físico. Pero con el pretexto de ofrecerle una "relajación" o un "reposo", provoca ya sea una atrofia de las capacidades críticas, o una excitación malsana y permanente, que acaban por degradar y desintegrar parcialmente la personalidad. Todas las condenas de la "civilización de los ocios" quedan, sin embargo, al margen de la cuestión: la causa última de la degradación de los ocios se encuentra en la degradación del *trabajo* y de la *sociedad*.*

* "Si un hombre trabaja sin verdadero apego a lo que hace; si compra y vende mercancías de una manera abstracta y enajenada, ¿cómo podría emplear sus ocios de una manera activa y racional? Este hombre es siempre un consumidor pasivo y alienado. 'Consume' partidos de fútbol, películas, diarios y semanarios, libros, conferencias, paisajes, reuniones sociales... De hecho, no es libre de gozar de 'sus' ocios; el consumo de su 'tiempo libre' está determinado por la industria... La diversión se ha convertido en una industria como cualquier otra... En toda actividad productiva y espontánea algo pasa dentro de mí. En tanto que leo, que miro el paisaje... no soy ya el mismo después de esta experiencia que el que era antes. En la forma enajenada del placer, nada pasa ya dentro de mí; he consumido esto o aquello; nada ha cambiado dentro de mí, y todo lo que conserve, son recuerdos..."[47]

Para realizar el objetivo esencial del socialismo es preciso, pues, una nueva y radical reducción del tiempo de trabajo: la autogestión de los productores y de los ciudadanos. Habida cuenta de la intensidad actual del esfuerzo productivo, el límite a partir del cual el productor adquiere la posibilidad material de ocuparse de manera corriente, "habitual", de la gestión de la empresa y del Estado, es probablemente la *media jornada de trabajo,* es decir, la semana de 20 o 24 horas, según que las horas de trabajo se repartan en 5 o 6 días por semana. Al ritmo actual de progreso de la productividad (una media del 5% por año en los países altamente industrializados), en el marco de una economía racionalmente planificada, liberada de toda carga militar o parasitaria, y conscientemente orientada hacia el fin prioritario de economizar trabajo humano, este objetivo podría alcanzarse antes de finales del siglo xx. Incluso en el marco del capitalismo, en los Estados Unidos, la duración del tiempo semanal de trabajo ha descendido de 70 horas en 1850 y de 60 en 1900, a 44 en 1940, 40 en 1950, y 37.5 en 1960, es decir, una reducción de cerca del 40% en medio siglo, o cuatro horas menos por década.[48] Basándose en este mismo ritmo, en una sociedad socialista la semana de 24 horas debería poder alcanzarse hacia el año 1990-2000. El economista americano George Soule llega a las mismas conclusiones en el marco de la economía capitalista —sin darse cuenta de todas las contradicciones que implica esta previsión.[49]

Una reducción más rápida de la jornada de trabajo sería, sin duda, posible en una sociedad socialista plenamente desarrollada, pero se vería frenada al principio por la extensión de la escolaridad (pasando de la enseñanza media a la enseñanza superior universal y obligatoria), después por el descenso de la edad de jubilación. Esto implica no tanto una reducción más rápida de la jornada de trabajo como una reducción más racional del número de horas de trabajo *por vida humana;* pero la vida productiva seguirá extendiéndose de 16 a 65 años, durante cerca de medio siglo.

La reducción radical de la jornada de trabajo plantea el problema de los ocios en un contexto social totalmente diferente. Naturalmente, en definitiva, la "valorización de los ocios" está íntimamente ligada al problema de la *socialización de los costos* de satisfacción de las necesidades humanas, del nuevo modo de reparto. Es infinitamente "más barato" satisfacer las necesidades de 20 millones de trabajadores con programas de televisión estandarizados, películas fabricadas en serie o periódicos con tiradas de millones de ejemplares, que satisfacerlas con representaciones teatrales de alta calidad, libros de gran diversidad o medios de *producir* cultura más bien que *consumirla.* Cuesta mucho menos fabricar una película para un millón de espectadores que permitir a un millón de aficionados rodar películas. Galbraith atribuye el aumento de la delincuencia juvenil en medio de la prosperidad a la insuficiencia de los gastos públicos, comparados con los excesos del consumo privado de ocios comercializados.[50] Pero con la elevación del nivel de vida de los ciudadanos y el desarrollo general de la riqueza social, la valorización de los ocios con-

vertirá cada vez más esa transformación del ciudadano de objeto pasivo en participante consciente de las diferentes actividades culturales (deporte, arte, ciencia, literatura, técnica, educación, exploración, etc.). Al mismo tiempo, la participación en la dirección de la economía y en la dirección de la vida social, que sólo ocupa hoy una fracción ínfima de los ocios de la masa de trabajadores (con excepción de los militantes de organizaciones obreras), tomará una importancia cada vez mayor en el empleo del "tiempo libre". Tenderá también a hacerse activa y creadora, más bien que pasiva ("asistir a reuniones" por sentimiento del deber, por obligación hacia los demás, por coacción, o por interés personal muchas veces muy mezquino).

A menudo se arguye que los trabajadores "no tienen muchos deseos de dirigir sus empresas".[51] En general, esas observaciones se refieren o bien a tentativas de "cogestión obrera" en plena economía capitalista, o bien a algunas experiencias "marginales" en los países del Este, es decir, en ambos casos, en empresas cuyos trabajadores saben muy bien que su verdadero destino está decidido de antemano, y en un contexto socioeconómico donde el agotamiento y la enajenación de la fuerza de trabajo apenas han disminuido. Que el obrero se niegue a perder sus preciosas horas de reposo asistiendo a reuniones de las cuales no depende *nada decisivo para su destino,* es algo que no debería extrañarnos. Pero ha sido suficiente que en Yugoslavia la experiencia de la autogestión de las empresas dé al personal el sentimiento de que su trabajo de gestión influye efectiva —y positivamente— sobre su nivel de vida, para que una fracción cada vez mayor de la masa laboral participe activamente en el trabajo de los consejos de obreros. Estos últimos disponen por el momento de cerca de un tercio de los medios financieros de las empresas.[52]*

La automatización contribuye enormemente a este proceso. Implica lógicamente la tendencia a la eliminación de la mano de obra, o incluso del obrero especializado, del proceso de producción. Tiende a incrementar la mano de obra antes y después de la producción (investigaciones y trabajos de estudios; administración y distribución), pero en la medida en que se efectúa en una economía socializada o ya socialista, *suprime el trabajo simple para reproducir exclusivamente el trabajo cada vez más calificado, cada vez más "intelectual".* Aparece, pues, como la gran fuerza que tiende a suprimir la diferencia entre el trabajo manual y el trabajo intelectual, dejando sólo subsistir a este último.

La industrialización de la agricultura —hoy ya muy avanzada en los Estados Unidos y en plena expansión en Europa occidental— será la última tendencia de evolución económica que se asociará a la extinción de las clases y del Estado. Reducirá al extremo los "habitantes del campo" que se ocupan de "trabajos de los campos y de la granja" y los que se

* Autores tan diversos como los sociólogos franceses Touraine y Dofuy, como los psicólogos norteamericanos Meier y Viteles, reconocen que los trabajadores buscan en la empresa ocasiones de autodeterminación.[53]

queden se transformarán cada vez más en agrónomos y zootécnicos, técnicos-mecánicos del material agrícola automatizado o semiautomatizado. La conversión de las grandes ciudades en "ciudades satélites" homógeneas y autosuficientes hará desaparecer hasta los signos exteriores de las diferencias entre "ciudades" y "campo" y creará conjuntos integrados de zonas verdes, zonas de cultivos, zonas de habitación, de recreo y de actividad social, y zonas de producción industrial.*

La reducción radical de la dimensión de esas zonas permitirá suprimir cada vez más las *delegaciones de poder* que predominan en las primeras fases de la extinción de las clases y del Estado. La autogestión de las *comunas libres de productores y de consumidores,* donde todo el mundo ejercerá a su vez las funciones de administradores, donde la diferencia entre "dirigentes" y "dirigidos" se suprimirá y cuya federación acabará por cubrir el mundo, sustituirá a la autogestión de los ciudadanos por turnos en el interior de organismos sociales *ad hoc.*

¿Utopía? Lo esencial es ver que todas estas posibilidades están contenidas en el desarrollo de la productividad, valorizada por un sistema económico fundado por una parte en la socialización de los medios de producción y en la creación de una abundancia de bienes y de servicios y, por otra, en la sustitución de la economía de mercado por un modo de distribución que elimina el dinero y el deseo de enriquecimiento personal de la vida de los hombres.

El crecimiento económico no es un objetivo permanente

Todavía no se ha considerado el problema de las inversiones en una economía no monetaria. Sin embargo, su solución no plantea ninguna dificultad, desde el momento en que la economía goza de un verdadero clima de abundancia. Los productores que quedaran asociados a empresas de la categoría I (que produce bienes de producción) tendrían exactamente los mismos derechos que los productores ocupados en las empresas de la categoría II (que produce bienes de consumo) para extraer de la riqueza social general, a pesar de que su trabajo no aumente directamente, sino solamente indirectamente, el stock abundante de riquezas a disposición de los ciudadanos. Los productos de su trabajo no se "venderían" en un "mercado", sino servirían para renovar la existencia gastada de máquinas, materias primas, productos auxiliares, necesarios para la producción corriente en la categoría I y II.

* Ya hoy, en los Estados Unidos, economistas del Departamento de Agricultura predicen que en 1957 la vida del campo habrá sido remplazada por una vida urbana desarrollada en grandes espacios. El 13 de julio de 1956, el diario *Christian Science Monitor* escribía que "la tendencia se dirige en el sentido de una transformación lenta pero cierta, y aparentemente inexorable, de todo el lejano oeste, en una especie de super-ciudad, donde los habitantes piensan en términos de confort (conveniencies), de televisión y de desplazamientos rápidos".[54]

Más allá de esta inversión bruta, de esta reproducción simple,* ¿subsistirá una inversión "neta", una reproducción ampliada de tipo socialista y no monetario? Con otras palabras: en una sociedad socialista, ¿continuarán creciendo indefinidamente las fuer as productivas? La respuesta a esta pregunta sólo podrán darla los ciudadanos de la sociedad socialista, es decir, estará realmente en función de una *opción libre,* y no de cualquier "necesidad económica". En un régimen capitalista, e incluso en la época de transición del capitalismo al socialismo, la noción de "preferencia" entre la "utilidad marginal de la inversión neta" y la "utilidad marginal de un incremento de ocios" es realmente absurda. El consumo corriente de los productores, incluso cuando esté en alza, queda siempre por debajo de las necesidades sentidas como tales; la duración de la jornada de trabajo, incluso cuando esté en vías de reducción, se ve limitada solamente por el estado de fatiga física y nerviosa a partir del cual el rendimiento desciende verticalmente.

Por el contrario, en una sociedad socialista que asegure una abundancia de bienes y de servicios a sus ciudadanos, se presentará por primera vez la posibilidad de una verdadera elección entre un suplemento de riqueza y un suplemento de ocio. Será una elección real, en el sentido de que no dependerá ya de una necesidad económica de satisfacer necesidades acuciantes. No subsistirán ya otras exigencias económicas que las de la renovación del inventario de máquinas (inversión bruta, amortización) y la de asegurar un incremento del producto social equivalente al incremento demográfico. Pero como es preciso esperar que la humanidad socialista planificará su incremento demográfico de la misma forma que planificará la economía, la libertad de elección de los ciudadanos se hará total.

De todas maneras, el crecimiento económico no es un fin en sí. El fin es la satisfacción de las necesidades de la sociedad, de los consumidores, dirigido hacia un desarrollo racional óptimo de todas las posibilidades humanas. De la misma forma que el *optimum* del consumo no implica en absoluto un crecimiento ilimitado de éste, la satisfacción de las necesidades humanas no implica en sí misma un desarrollo continuo e ilimitado de las fuerzas productivas. Cuando la sociedad disponga de un inventario de máquinas automáticas suficientemente amplio como para cubrir sus necesidades corrientes, incluyendo en ellas la de una reserva suficiente de máquinas-herramienta polivalentes, para hacer frente a lo imprevisto, es probable que el "crecimiento económico" sea frenado o incluso momentáneamente detenido.** Habrá nacido el hombre completamente libre de todo deseo

* Ver capítulo x.

** Anticipando manifiestamente, el profesor Galbraith afirma que desde ahora, "se puede ya suponer que la importancia de las adiciones marginales de toda (!) producción, es baja y declinante. La prosperidad creciente tiene el efecto de minimizar la importancia de los fines económicos. Producción y productividad van cobrando cada vez menos importancia."[55] Pero en una sociedad socialista plenamente desarrollada, este análisis cobra sin duda actualidad. Por el contrario, la sombría profecía de Simone Weil resulta ahora totalmente infundada e irracional:

material, económico. La economía política desaparecerá, porque el cálculo económico habrá muerto. La cuestión de "rentabilidad" o de "economía del tiempo de trabajo" desaparecerá como criterio de la riqueza, y será reemplazada por el único criterio de los ocios y de su valorización óptima, como Marx lo había previsto en una anticipación genial:

"*El robo del tiempo de trabajo de los demás, sobre el que reposa la riqueza actual,* parece un fundamento miserable en comparación con esta nueva base de la riqueza, creada por la gran industria. En el momento mismo en que el trabajo, bajo su forma directa, deje de ser la gran fuente de la riqueza, el tiempo de trabajo debe dejar de ser su medida, y por consiguiente el valor de cambio [de ser la medida] del valor de uso. *El sobretrabajo de la masa* ha dejado de ser la condición del desarrollo de la riqueza general, de la misma forma que los *ocios de una minoría* han dejado de ser la condición del desarrollo de las capacidades generales del espíritu [de la cabeza] humano. Así se hunde la producción que reposa sobre el valor de cambio, y el proceso inmediato de producción material pierde su forma sórdida y contradictoria. *El libre desarrollo de los individuos,* y no la reducción del tiempo de trabajo necesario a fin de producir sobretrabajo [se convierte en el fin de la producción]; se trata, pues, de reducir a un mínimo el trabajo necesario de toda la sociedad, lo que permite la formación artística, científica, de los individuos, gracias a los ocios y a los medios así creados...

"Si la masa obrera se apropia de su propio sobretrabajo —y si el *tiempo disponible* deja por ello de tener una existencia *contradictoria*— el tiempo de trabajo necesario será por una parte limitado [medido] por las necesidades del individuo social, y el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad, crecerá, por otra, tan rápidamente que se incrementarán los ocios de todos, a pesar de que la producción se oriente hacia la riqueza de todos. Porque la riqueza real no es más que la fuerza productiva desarrollada de todos los individuos. POR CONSIGUIENTE, EL PATRÓN DE LA RIQUEZA NO SERÁ YA EL TIEMPO DE TRABAJO, SINO EL OCIO."[57]

O más exactamente: el empleo del tiempo libre se convertirá en el criterio de la riqueza, racional, creador de los hombres, en vista de su propio desarrollo como personalidades completas y armoniosas.

Trabajo enajenado y trabajo libre

Al hablar de la enajenación del trabajo, lo hemos hecho en el sentido de la pérdida de control del productor, primero sobre el producto de su trabajo, después sobre las condiciones del mismo, y por consiguiente en el

"Ninguna técnica dispensará jamás (!) a los hombres de renovar y de adaptar continuamente, con el sudor de su frente, el equipo que emplean."[56]

Por lo demás, esta perspectiva indica claramente que el socialismo no debe temer a ninguna "ley de los rendimientos decrecientes", que acabaría por hacer "demasiado oneroso" el crecimiento económico.

sentido de trabajo "por cuenta de los demás", bajo el control y el mando de los demás.* Con la socialización de los grandes medios de producción, esta enajenación no desaparecerá automáticamente. Sólo desaparecerá cuando los individuos se sientan *consciente y espontáneamente* propietarios de los productos del trabajo y dueños de sus condiciones de trabajo. Exige, pues, una autogestión real de los productores, y una abundancia real de bienes y servicios que cubra todas las necesidades esenciales y lo esencial de todas las necesidades. Se identifica con la desaparición de la institución salarial en este doble sentido (desaparición del proletario que trabaja por cuenta de los demás, desaparición del proletario que trabaja por un salario mezquino y exactamente medido).

Pero hay una enajenación del trabajo anterior a la del trabajo "por cuenta de los demás": la sujeción del hombre a la tiranía de la división del trabajo, la enajenación del hombre, de las diferentes potencialidades que duermen en él pero que no pueden desarrollarse en tanto tiene "su oficio", en tanto "ejerce su profesión", mientras "busca un empleo".

Ningún hombre ha *nacido* barrendero, soldador autógeno u obrero especializado. La inmensa mayoría de los "empleos" en el proceso de producción o de distribución de los bienes y de los servicios no corresponden a ninguna "vocación", por poco real que sea. La orientación profesional busca más o menos utilizar *ciertas* vocaciones para adaptar al hombre en la forma más racional posible a las exigencias de la producción; está lejos de subordinar la vida económica a las necesidades innatas de los individuos.

"[La industria capitalista] apaga, ahoga, rompe, desnaturaliza ciertas inclinaciones, ciertas posibilidades humanas del trabajador, y crea en cambio ciertas aptitudes determinadas, en relación con el oficio. Por lo demás se esfuerza en emprender este proceso lo más tempranamente posible, en el niño de la más tierna edad, oponiendo, por ejemplo, el preaprendizaje a la continuación de la escolaridad [o la especialización precoz al tronco común en la enseñanza media]. Tales son al menos las condiciones reales, verdaderas, prácticamente controlables, de la existencia de (aptitudes) en el trabajador moderno. Tenemos derecho a repetir...: que el reparto particular de la mano de obra, su dispersión a través de los oficios y ocupaciones materiales más diversos, es y sigue siendo obra de la sociedad, del marco económico particular respecto al cual el trabajador es a la vez sujeto y objeto, motor y víctima; marco que suscita, modela y produce en el adolescente las 'aptitudes' que necesita, excluyendo, si es preciso, los cuidados verdaderamente humanos; y que debido a ello, por otra parte, asesinando la mayor parte de las veces las múltiples posibilidades del hombre, crea las bases y los presupuestos de formación de aptitudes más estrechas según nuevos criterios sociales —lo que será justamente el terreno de la orientación profesional."[53]

No hay mejor prueba de la espontánea rebelión del hombre contra la

* Tratamos detenidamente el problema de la enajenación en el libro *La formación del pensamiento económico de Marx*. Siglo XXI, México, 1968.

tiranía de la división del trabajo que la enorme floración del *bricolage amateur* que se ha extendido bajo todas las formas en el mundo occidental, paralelamente a la reducción relativa del tiempo de trabajo. En el siglo XIX —y en tiempos de guerra, hasta en el siglo XX— el obrero que se ocupa de un jardín de hortalizas prosigue un fin "interesado". Pero los millares de obreros de la *Western Electric* que cultivan flores, construyen motocicletas, son cineastas aficionados, fabrican muebles y juguetes de madera, y se entregan a toda la gama de las actividades humanas imaginables, desde la ornitología al levantamiento de pesos (estudio citado por David Riesman)[59] son testigos vivos del deseo espontáneo de contrarrestar la uniformidad de sus actividades profesionales por actividades diferenciadas, desinteresadas y libres,* con las que buscan instintivamente volver a encontrar su propia personalidad, que la vida económica fundada en la división del trabajo tiene necesariamente que mutilar.

No es solamente porque esté insuficientemente pagado, porque sea agotador para los músculos o para los nervios, porque sea monótono y mandado por otro, el que el trabajo de la inmensa mayoría de los trabajadores en la gran fábrica o la gran oficina de nuestros días sea considerado por ellos como un trabajo forzoso. Es también porque, a la larga, no puede interesar, en la medida en que no desarrolla más que un *solo* aspecto de las aptitudes humanas. Incluso el reciente intento de "adaptar la máquina al hombre", de desarrollar "equipos volantes" que modifiquen corrientemente sus actividades en la empresa, de "reintegrar" tareas demasiado especializadas colocando obreros de especialidades múltiples ante máquinas polivalentes (ver especialmente Peter Drucker)[62] no libera al individuo de esta tiranía de la división del trabajo.

Esta es, en sí misma, contraria a la vez a la naturaleza humana y a los intereses del desarrollo armonioso del individuo. El profesor Nadel señala que si la media de los individuos sufre un descenso general de la inteligencia de los 30 a los 35 años, este descenso es mucho más pronunciado "entre los individuos que han continuado en una sola profesión, que no han cambiado jamás de medio, que entre los que se han movido mucho [viajado] y han cambiado frecuentemente de ocupación".[63]

La tiranía de la división del trabajo es, sin embargo, sufrida de forma totalmente diferente por los obreros y empleados que tienen que efectuar un trabajo fundamentalmente mecánico y rutinario, y por aquellos que ejercen profesiones *que pueden responder* a una verdadera vocación: artistas, científicos, investigadores, ingenieros-inventores, constructores de má-

* "Uno de los comentarios más frecuentes de los trabajadores a propósito de sus *hobbies*, es afirmar que les proporcionan 'algo que amar' y algo 'en que se sienten libres', libres sobre todo de elegir lo que harán, así como el lugar y el momento en que lo aplicarán", escribe Georges Friedmann.[60] Y el mismo autor cita el siguiente pasaje de un pequeño libro de Ferdinand Zweig, *The British Worker*: "Los *hobbies* expresan probablemente mejor que el propio trabajo, el conjunto de la personalidad de un obrero. Pues, en efecto, si su trabajo lo realiza por necesidad, lo que ha originado su pasatiempo procede, en cambio, de una *elección*."[61]

quinas, arquitectos y, en general, todos los que *crean,* los que participan en la alegría típicamente humana de la creación. "Liberarse de la labor manual, evadirse del tedio y de la obligación de estar encerrado y sometido a una severa rutina; tener la suerte de vivir su vida en un medio propio físicamente confortable; y tener una cierta posibilidad de aplicar sus pensamientos a su trabajo cotidiano": he aquí como Galbraith analiza las ventajas de aquellos que no tienen ya la sensación de efectuar trabajo forzado.[64] Cierto que la palabra *creador* no aparece entre esos calificativos; pero esta exclusión se debe a que Galbraith, por una extraña mezcla de lucidez y de banalidad apologética, clasifica en esta categoría de personas no ya a los miembros de las profesiones más arriba mencionadas sino también... a los que trabajan en el ramo de la enseñanza, a los presidentes de las grandes sociedades (*sic*), a los especialistas de la publicidad, etc. que, teniendo ingresos más elevados, son, sin embargo, esclavos de la división del trabajo lo mismo que los obreros y sufren profundamente sus contragolpes enajenantes.[66]*

Cierto que el "intelectual" de nuestros días está lejos de ser un hombre armonioso o feliz, incluso cuando ha podido seguir su vocación y cuando se ha liberado de toda servidumbre material que falsee o violente su espíritu o su conciencia (condiciones que raramente se cumplen, tanto en la sociedad capitalista como en la sociedad de transición burocratizada). Sufre todavía la tiranía de una creciente especialización.** Sufre en general de un modo de vida desequilibrado, en el que el ejercicio físico y el equilibrio nervioso no se buscan como fines conscientes, tal como deberían buscarse. Cortado demasiadas veces de la vida práctica, de la producción o de la vida social, el intelectual contemporáneo sufre también una enajenación de otra naturaleza, la enajenación de la *praxis* y de su naturaleza social. "El contraste entre lo posible y lo real, ese contraste histórico y social, se transfiere... al 'interior' de los individuos mejor dotados; se convierte en conflicto más o menos consciente entre la teoría y la práctica, entre el sueño y la realidad; y este conflicto, como cualquier otra contradicción sin resolver o que parezca insoluble, es causa de inquietud y angustia."[68]

* Sin embargo, Galbraith tiene razón cuando observa: "Hay una cosa en que la doctrina capitalista y comunista [el autor debería decir: estalinista] se muestran completamente de acuerdo, la identidad de todas las clases de trabajo. El presidente del Consejo de Administración de una compañía prefiere pensar que su despacho confortablemente amueblado es escena del mismo género de esfuerzos que la cadena, y que sólo su talento superior y la mayor intensidad de su trabajo justifican la diferencia de sueldo. El dirigente comunista no puede permitirse dejar suponer que su trabajo es diferente al de su camarada tornero..."[65]

** Estimulada por el incentivo de la ganancia y favorecida por todo el clima económico y social de la sociedad contemporánea, "desintegrada" por una división del trabajo llevada hasta el extremo, esta especialización puede por lo demás engendrar una forma particular de enajenación y de tedio, incluso entre los científicos y artistas que han podido seguir su vocación.[67]

Sin embargo, esos "hombres mejor dotados" de hoy, en la medida en que hayan conseguido dedicar su vida a una actividad creadora que corresponde fundamentalmente a sus necesidades interiores, se aproximan cada vez más al que podría ser el hombre socialista del mañana, liberado de la división del trabajo y de la distinción entre trabajo manual e intelectual.

La generalización de la instrucción universitaria —que observadores moderadamente optimistas prevén para finales del siglo XX (Soule, Deutscher)[69]—; la supresión de todo trabajo rutinario; la liberación del trabajo de investigación y del pensamiento de toda servidumbre material; la participación activa de los hombres en la dirección de la economía y de la sociedad; la supresión de la barrera entre la teoría y la práctica; el humanismo socialista que coloca la solidaridad humana y el amor al prójimo a la cabeza de todos los móviles de la acción humana: todos esos elementos de extinción de la división social del trabajo son contribuciones indispensables al nacimiento de un hombre nuevo, para quien las condiciones económicas de la abundancia y del socialismo no hacen más que crear la posibilidad general y para el cual la actividad consciente, pedagógica, terapéutica de los hombres —en el sentido noble del término—, será la indispensable comadrona.*

¿Límites del hombre?

Pero esta actividad humana creadora, que integra la teoría y la práctica, que abandona toda operación mecánica y rutinaria a las máquinas, pasando de la investigación a la producción y del taller del pintor a las obras donde surge una nueva ciudad en medio de los bosques, ¿será todavía "trabajo"? Esta categoría básica de la sociología y de la economía marxista debe a su vez someterse a un análisis crítico.

El trabajo es la característica fundamental del hombre. Gracias al trabajo la especie humana se apropia su subsistencia indispensable; el trabajo es a la vez la primera razón de ser, el producto y el cemento de los lazos sociales. Ahora bien, el hombre sólo se convierte en un ser social en el sentido antropológico del término, sólo adquiere su equipo fisiológico normal gracias a una fase de "socialización activa" que se extiende desde su nacimiento hasta su pubertad, cuando no hasta su mayoría física e intelectual.

Pero cuando la *necesidad* de trabajar para la producción de subsistencia desaparece, porque las máquinas efectúan solas este trabajo, ¿qué queda del trabajo como característica fundamental del hombre? La antropología precisa la noción de trabajo. De hecho, lo propio del hombre es la *praxis*,

* En este sentido, Albert Lauterbach se equivoca cuando afirma que, para los marxistas, los individuos llegarían *automáticamente* al equilibrio psíquico en el momento en que se cambiaran las instituciones socioeconómicas.[70]

la acción: "El hombre es un ser físicamente constituido de tal forma que sólo puede sobrevivir actuando."[71]

El trabajo en el sentido histórico del término, el trabajo tal como ha sido practicado hasta ahora por la humanidad sufriente e indigente, condenada a trabajar con el sudor de su frente, sólo es la forma más miserable, la más "inhumana"; la más "animal" de la *praxis* humana. Así como para Friedrich Engels toda la historia de la humanidad dividida en clases sociales no es más que una prehistoria humana, así también el trabajo tradicional no es más que la forma prehistórica de la *praxis* humana, creadora universal, *que no produce ya cosas sino personalidades* armoniosamente desarrolladas. Después de la extinción de la mercancía, del valor, del dinero, de las clases, del Estado y de la división social del trabajo, la sociedad socialista plenamente desarrollada provocará la *extinción del trabajo* en el sentido tradicional del término.*

El fin del socialismo no puede ser la humanización del trabajo, como tampoco puede ser la mejora del salario o de la institución salarial; una y otras no son más que etapas transitorias, expedientes y paliativos. Una fábrica moderna no constituirá nunca un ambiente de vida "normal" o "humano" para el hombre, sea cual fuere la reducción de las horas de trabajo o la adaptación de los locales y de las máquinas a las necesidades del hombre. El proceso de humanización del hombre sólo se concluirá cuando el trabajo se haya extinguido y haya dejado paso a la *praxis* creadora, únicamente orientada a la creación de hombres universalmente desarrollados.**

Durante mucho tiempo, el *homo faber*, el hombre que produce instrumentos de trabajo, ha sido presentado como el verdadero creador de la civilización y de la cultura humana. Recientemente, ciertos autores han intentado demostrar que las ciencias, que incluso la propia filosofía, se han separado progresivamente del trabajo productivo propiamente dicho, alimentándose constantemente de su práctica.[76] El historiador holandés Huizinga se ha enfrentado brutalmente con esta tradición viendo por el contrario en el *homo ludens*, en el hombre-que-juega, el verdadero creador de la cultura.[77]

El marxismo, brillantemente confirmado por toda la antropología contemporánea y en gran parte incluso por la psicología freudiana, permite integrar esas dos corrientes de ideas que reflejan, una y otra, un aspecto fundamental de la historia humana. En sus orígenes, el hombre fue a la

* En *La ideología alemana*, Marx y Engels hablan del "fin del trabajo", de su "transformación en auto-actividad" (*Selbstbetätigung*).[72] Ver también en la misma obra la oposición neta entre "trabajo libre" y "supresión del trabajo."[73]

** Hablando de las actividades creadoras, Max Kaplan escribe: "El hombre no sólo se dedica a trenzar una cesta, tocar una melodía en su flauta o construir una mesa: la cesta se convierte en una parte de él mismo, él *es* la melodía, no es la mesa lo que se ha construido, es él mismo quien ha sido creado... en el acto de crear la mesa."[74] Cfr. K. Marx, en *Grundrisse*.[75]

vez *faber* y *ludens*.* Las técnicas científicas y artísticas se separaron progresivamente de las técnicas productivas; pero con su especialización, en la primera fase de progreso ulterior, se hizo indispensable una división social del trabajo. El *homo faber,* condenado a las tinieblas exteriores, no tiene ni los recursos ni los ocios posibles del juego, de la libre creación, del ejercicio espontáneo y *desinteresado* de sus facultades, que constituye el aspecto específico de la *praxis* humana.[79] El *homo ludens* es, cada vez más, el hombre de las clases privilegiadas, es decir, de las clases poseedoras y de las mantenidas por ellas.

Pero, debido a ello, sufre a su vez una enajenación particular; su juego se hará cada vez más un *juego triste,* y seguirá siéndolo incluso durante los grandes siglos de optimismo social (por ejemplo, el siglo XVI y el siglo XIX). Liberado de la obligación del trabajo rutinario, reintegrado en la comunidad colectiva, el hombre socialista se reconvertirá a la vez *faber* y *ludens,* cada vez más *ludens* y al mismo tiempo *faber*. Ya actualmente hay un esfuerzo por introducir cada vez más "juego" en ciertos trabajos, y cada vez más "trabajo serio" en el juego.[80] La supresión del trabajo en el sentido tradicional del término implica al mismo tiempo una nueva expansión de la principal fuerza productiva, la energía creadora del hombre. El desinterés material se ve coronado por la espontaneidad creadora que reúne en una misma juventud eterna el juego del niño, el impulso del artista y el *eureka* del científico.

Para la burguesía, la propiedad es la libertad. En una sociedad "atomizada" de propietarios de mercancías, esta definición es en gran medida correcta; sólo la propiedad (suficiente) libera de la servidumbre de vender su fuerza de trabajo contra medios de subsistencia, libera de esta condena al trabajo forzoso. De ahí que los filántropos burgueses, como los demagogos, defiendan incansablemente la quimera de la "desproletarización" por la "difusión de la propiedad".**

Algunos marxistas vulgares han aislado de su contexto una frase de Hegel, recogida por Engels, según la cual la libertad no es otra cosa que "la toma de conciencia de la necesidad".[82] Han interpretado en este sentido que el hombre socialista estaría sometido a las mismas "leyes económicas de bronce" que el hombre capitalista, con la única diferencia de que, habiendo tomado conciencia de esas leyes, intentaría "utilizarlas en su provecho".

Esta variante positivista del marxismo no tiene nada de común con la verdadera tradición humanista de Marx y de Engels, con la audacia de su análisis y la profundidad de su mirada vuelta hacia el porvenir. Marx y En-

* "Un hombre [Bemba] dice que tiene que cortar árboles entre tal o tal cambio de estación, pero no que tenga que efectuar tantas horas de trabajo por día, y el trabajo diario que, por la costumbre (?), se ha convertido en una necesidad casi fisiológica para muchos europeos, solo se efectúa en ciertos momentos del año."[78]

** Recientemente, el filósofo soviético J. N. Davuídov ha tratado de dar una variante mucho más rica de este concepto, basándose en las "necesidades innatas al hombre" que la libertad debe satisfacer *necesariamente*.[81]

gels han repetido más de una vez que el reino de la libertad comienza *más allá* del de la necesidad.* Incluso en una sociedad socialista, el trabajo en la fábrica seguiría siendo una *triste necesidad* sentida como tal. Sólo durante las horas de ocio se expande la verdadera libertad. A medida que se extinga el trabajo en el sentido tradicional del término, será sustituido por una *praxis* creadora de personalidades universalmente desarrolladas y socialmente integradas. A medida que se libera el hombre de las necesidades, satisfaciéndolas, el "reino de la necesidad deja paso al reino de la libertad".

La libertad humana no es ni una obligación "libremente consentida" ni una suma de actividades instintivas y desordenadas que envilecerían al individuo. La libertad humana es la autorrealización del hombre, que no es otra cosa que un eterno devenir y una eterna superación, un continuo enriquecimiento de todo lo que es humano, un desarrollo universal de todas las facetas humanas. No es ni el reposo absoluto ni la "felicidad perfecta", sino, después de milenarios conflictos indignos del hombre, el principio del verdadero "drama humano". Es un himno cantado a la gloria del hombre por hombres conscientes de sus límites que sacan de esta conciencia el valor de superarlos. Al hombre de hoy le parece imposible ser a la vez médico y arquitecto, constructor de máquinas y desintegrador de átomos. Pero, ¿quién dirá los límites que el hombre podrá algún día franquear, este hombre que tiende ya los brazos hacia las estrellas, que está a punto de producir la vida en probetas, y que abrazará mañana toda su familia humana en un impulso de fraternidad universal?

* Por ejemplo: Friedrich Engels, al final de *Del Socialismo utópico al Socialismo científico*. Karl Marx: "El reino de la libertad sólo comienza, en efecto, allí donde desaparece el trabajo impuesto por el desamparo y por la penalidad exterior; por la naturaleza de las cosas se encuentra más allá de la esfera de la producción material propiamente dicha."[83] Cfr. David Riesman: "...es preciso considerar la posibilidad de que si el hombre extravertido ha de ser liberado, esta liberación no será por el trabajo, sino por el juego".[84]

CAPÍTULO XVIII

ORÍGENES, AUGE Y EXTINCIÓN DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

Actividad económica e ideológica

Cuanto más pobre es una sociedad humana, más domina a la vida cotidiana la lucha por la subsistencia, y más se imponen las necesidades de la lucha a todas las actividades sociales, incluyendo las que no son directamente "económicas". "En las comunidades primitivas. tanto para el individuo religioso como para el que no lo es, los espíritus y las divinidades no tienen otro sentido que el de nexos entre los valores fundamentales para el hombre y las realidades de orden económico."[1] El hombre se distingue de las otras especies por la apropiación *social* de los alimentos. Quien dice apropiación social dice apropiación a través de las actividades *conscientes,* de las actividades respecto a las cuales los hombres "se hacen ideas", se plantean preguntas. No es, pues, de extrañar que en las sociedades más primitivas las actividades mágicorituales sean esencialmente *funcionales,* que su fin sea, directa o indirectamente, mejorar o regularizar el aprovisionamiento en víveres.* Innumerables mitos, leyendas, proverbios, relatos transmitidos por la tradición oral, atestiguan este hecho. El propio lenguaje se ha moldeado con ellos. En las tribus pobres, como en algunas partes de China, existe la costumbre de saludarse preguntando: "¿Ha comido Ud. esta mañana?"[3]

Las diferentes expresiones animistas, rituales, mágicas que toman las aspiraciones primitivas cuanto más bienestar y, sobre todo, cuanto mayor seguridad de existencia se alcanza, no pueden interpretarse en el sentido *ideológico.* La ideología nace de los conflictos entre hombres, y no del conflicto entre el hombre y la naturaleza. El pensamiento primitivo puede dar un ingenuo barniz animista a las fuerzas de la naturaleza que descubre empíricamente, y que utiliza en provecho de sus actividades económicas; puede creer que las leyes que rigen los fenómenos naturales emanan de una misteriosa "fuerza vital".** No busca *velar* los hechos, sino más bien

* "En esta zona [la de la tribu Bemba, en Rodesia del Norte], lo mismo que en las islas Trobriand [en el Pacífico], los ritos parecen basarse en las actividades económicas que mayores dudas, temores o aprensiones provocan en el pueblo, lo que en sí mismo constituye una prueba de las necesidades que cubren para cada individuo."[2]

** "Los fundidores de cobre y los herreros pensaban que no podían colar el mineral, y cambiar así la naturaleza de la materia tratada, sin apelar a una fuerza superior que pudiese dominar la fuerza vital de la 'tierra' que pretendían transformar en metal. En cuanto al cazador, está convencido que el ingenio que ha mostrado confeccionando eficientemente sus armas se debe a una fuerza vital superior, sin que él tenga otro mérito que el emplearlas eficazmente en su combate con la pieza capturada."[4]

apropiárselos prácticamente. Es, ante todo, pragmático.

Sólo cuando aparece la división de la sociedad en clases, cuando la división social del trabajo separa el trabajo intelectual del trabajo manual y cuando empieza a surgir la necesidad de justificar la explotación, puede también aparecer la ideología en el sentido de "conciencia culpable". La antigua mentalidad, basada en el comunismo primitivo de clan, se disuelve lentamente. Pero su vitalidad sigue siendo enorme, y tendrán que transcurrir milenios antes de que se borren del espíritu de los hombres los últimos rasgos de estos sentimientos de solidaridad elemental. Por otra parte, inspirándose en esos sentimientos de solidaridad y de disciplina cooperativa que reinan en el interior de una sociedad comunitaria, los primeros ideólogos al servicio de las clases dominantes intentaron convencer a las clases trabajadoras para que aceptaran su estado de inferioridad permanente. Se trata de la concepción "orgánica" de la sociedad que se elabora para justificar una división social del trabajo, identificada con una división de la sociedad en ricos y pobres, en privilegiados y productores, en dirigentes y dirigidos.*

Y así, en el siglo IV antes de nuestra era, Menenio Agripa explica a los productores que es normal que trabajen para mantener ricos ociosos, puesto que éstos cumplen respecto a ellos la misma función que el estómago cumple respecto a los brazos.[6] Hacia la misma época, ignorando totalmente la obra de su colega romano, el filósofo chino Men-Tse (aproximadamente 380-290 a. de C.), justifica de la misma forma la división social del trabajo entre trabajadores intelectuales y trabajadores manuales:

"Hay trabajadores intelectuales y trabajadores manuales. Los trabajadores intelectuales mantienen el orden entre los trabajadores manuales; los trabajadores manuales son mantenidos en orden. Los que son mantenidos en orden por los otros nutren a éstos. [¡En efecto!], los que mantienen en el orden a los demás, son alimentados por ellos. He aquí cual es el deber de todos en la tierra."[7]

Algunas decenas de años antes, en la *Politeia* (*La República*), Platón había comparado a los filósofos con la cabeza, a los guerreros con el pecho y al resto del pueblo con las partes inferiores del organismo social. Pero ya en el siglo VIII antes de nuestra era, la canción de Purusha, en la literatura hindú de la época de los brahmanes, hacía nacer las cuatro clases de cuatro partes físicas diferentes del dios Purusha: los sacerdotes nacen de su cabeza, los nobles guerreros de sus brazos, los campesinos de sus muslos y los esclavos de sus pies.[8] El carácter apologético de esta "concepción" salta a la vista. Es difícil poner en duda que fue elaborada para justificar un orden social que parecía injusto a la masa del pueblo.

* En los escritos de ciertos críticos modernos del liberalismo económico, como Karl Polanyi, volvemos a encontrar un extraño eco de esta concepción "orgánica" de la sociedad. Karl Polanyi considera incluso a la sociedad esclavista como una sociedad que ha "integrado al individuo en la sociedad", y no distingue la manera como un miembro libre de una comunidad campesina concibe su estatuto de la manera como aparece ese "estatuto" al esclavo o al siervo.[5]

Los albores del pensamiento económico

Si la ideología nace con la división de la sociedad en clases, los albores del pensamiento económico —de la "economía política"— coinciden con el desarrollo de una sociedad fundada en la producción simple de mercancías. La concepción "orgánica" de la sociedad debe, sin duda, justificar la explotación social. Pero ésta sigue siendo transparente. Las clases poseedoras se apropian directamente el sobreproducto social en forma de valores de uso. No hay ningún misterio que penetrar, ningún velo que descorrer. No hay, por consiguiente, ninguna "ley" que descubrir.

Cuando aparecen la producción de mercancías, la producción para un mercado más o menos anónimo, y la economía monetaria; cuando bruscas fluctuaciones de precio originan el endeudamiento y la ruina de millares de productores; cuando el dinero disuelve las antiguas relaciones sociales y separa al cultivador de la tierra de sus antepasados, surgen los primeros *problemas* de naturaleza económica. Es sólo en este momento cuando se sitúan los primeros esfuerzos para encontrar una solución a esos problemas. Y es en China y Grecia, países en que la producción simple de mercancías y la economía monetaria parecen haber conocido el primer impulso, donde despuntan también los albores del pensamiento económico de la humanidad.

Las cuestiones que preocupan a los primeros pensadores económicos tratan esencialmente de la *inestabilidad económica y social.* Los pensadores chinos, lo mismo que Platón y Aristóteles, intentan descubrir las causas de esta inestabilidad y las formas de remediarla. Ni unos ni otros consideran la riqueza, o el enriquecimiento, como el fin más digno o la actividad más útil del ciudadano. El equilibrio de la colectividad (de la ciudad, del Estado) se coloca por encima del enriquecimiento de (ciertos) individuos. Estas ideas reflejan fielmente el estadio de desarrollo social alcanzado por una parte, en la Grecia antigua, y por otra, en China, donde el comercio y el crédito solo ocupan un lugar secundario, donde el artesanado y la agricultura constituyen las actividades económicas básicas y, en fin, donde la estabilidad social parece ser la condición del bienestar de todos (toda inestabilidad social desorganiza la irrigación y provoca el hambre en China; las guerras civiles y guerras entre ciudades destruyen la prosperidad de las ciudades griegas).

Pero estos primeros pensadores se encuentran frente a una situación paradójica. Por una parte, la agricultura es la base de la sociedad, el campesino es el ciudadano más "útil". Pero, por otra, el dinero parece más poderoso que el campesino; la economía de mercado mina la estabilidad económica.* Obsesionados por este problema, los primeros historiadores económicos chinos dieron a sus obras el título: *Alimentos y moneda.*[9] Etienne Balazs no teme, por lo demás, traducir esta fórmula por "valores de uso y valores de cambio".[10] Si hay ahí anacronismo, en todo

* Se encuentra un eco de las mismas preocupaciones en el Antiguo Testamento.

caso es indudable que los antiguos autores chinos, igual que Platón y Aristóteles, han distinguido el valor de cambio del valor de uso.

Casi simultáneamente, pero independientemente uno de otro, Platón y Men-Tse deducen la necesidad de la producción mercantil y monetaria, de la división del trabajo, de las ventajas que ésta ofrece para la satisfacción de las necesidades humanas.[11] Ambos defienden la necesidad del cambio; ambos defienden por tanto la existencia de los mercaderes, que son, en algún modo, como un mal necesario. Pero tanto el uno como el otro se muestran perplejos ante las leyes precisas que gobiernan el cambio.

Es significativo que los filósofos griegos se hayan ocupado principalmente en penetrar la *naturaleza del valor de cambio*, mientras que los pensadores chinos quisieron ante todo descubrir las leyes que gobiernan las *fluctuaciones de los precios*. Un esbozo de una "teoría cuantitativa de la moneda" puede encontrarse en las *Historias de las naciones*, donde el Duque Mu, de Chan, afirma que si el trigo es demasiado caro, hay que poner en circulación más moneda de cobre para que los precios (de las otras mercancías) desciendan; cuando el trigo está barato, y se emplea como medio de cambio, hay un alza demasiado elevada de los precios (en las otras mercancías) y es preciso también emitir moneda de cobre para provocar una baja de esos precios.[12] Estas teorías se transmiten de crónica económica en crónica económica, y se encuentran especialmente en el *Han-Chou*, y en el *Suei-Chou*. Igualmente, hallamos en todas estas crónicas llamados en favor de una política "dirigista" en materia de precios, a fin de proteger al campesino de la explotación por los mercaderes y por los funcionarios deshonestos.[13] He aquí la concepción confuciana de la moneda y el Estado.

Es Aristóteles quien precisa de forma más concreta el doble carácter de la mercancía, que es a la vez valor de uso y valor de cambio.[14] Esta distinción se transmitió a la Edad media, primero en el pensamiento jurídico del Islam, después en el pensamiento de los escolásticos cristianos. En las discusiones de los doctores musulmanes referentes al problema del impuesto sobre la renta *(zakat)* se distingue, por una parte, el impuesto que grava la tierra y el ganado, que se limita a su *naturaleza física* (su valor de uso) y que es fijado de una vez por todas por la ley; por otra, el impuesto que grava las mercancías, tasadas según su *valor comercial* (es decir, su valor de cambio), impuesto que varía, por consiguiente, según el valor de esas mercancías. Esta distinción lleva claramente el sello de una sociedad que combina la comunidad campesina (donde tierra y ganado son inalienables) y la producción simple de mercancías en las ciudades. Cuando, en el apogeo del imperio del Islam, el ganado y la tierra se convierten a su vez en "objetos de comercio", surgen serias complicaciones en el sistema fiscal.[15]

Los orígenes de la teoría del valor-trabajo

La aparición de la mercancía rompe la rutina milenaria de la economía

primitiva. ¿Qué es el valor de cambio de las mercancías? ¿Cómo puede determinarse?

Men-Tse cuenta que un cierto Hsu-Hsing quería deducirlo de las cualidades puramente físicas de las mercancías: una misma longitud de piezas de lino debería cambiarse por una cantidad determinada de telas de seda; un mismo volumen de trigo por una determinada cantidad de mijo, etc.[16] Rechaza, claro es, esta teoría, y como otros autores chinos [por ejemplo Lu Chih (siglo VIII de nuestra era)] no tarda en calificar al *trabajo como única fuente del valor.*[17] Pero sólo se trata del *trabajo agrícola;* cabe, pues, considerar válidamente a estos autores chinos como los antepasados de la escuela de los fisiócratas.

En cuanto a Platón, llega al umbral de una teoría del valor-trabajo en un célebre pasaje de *La República:*

"¿Entonces? ¿Es preciso que cada uno de ellos desempeñe su propio oficio para toda la comunidad, por ejemplo, que el labrador suministre él solo los víveres para 4 *y emplee 4 veces más tiempo y trabajo* en preparar el trigo en beneficio de los demás? ¿O bien que, sin preocuparse de ellos, produzca individualmente sólo la cuarta parte de este trigo *en una cuarta parte de su tiempo,* dedicando las otras tres cuartas partes, una a hacerse una casa, la otra un vestido y la tercera calzado, y que en lugar de molestarse por la comunidad, se ocupe por sí mismo y para sí mismo de sus propios asuntos?"[18]

Este texto es notable no solamente porque el autor presenta la naturaleza real del valor de cambio de las mercancías, sino también porque emprende el único camino que permite llegar al fin: el análisis del valor de cambio *como fenómeno social,* como "cemento" de una sociedad fundada en el cambio, marcada por la división del trabajo que obliga a trabajar a todo el mundo para todo el mundo, y que exige, pues, un criterio objetivo de medida al que puedan reducirse esos diferentes trabajos sociales para hacerse comparables.

Pero no es de extrañar que los pensadores de la Grecia antigua no hayan podido franquear el umbral al que Platón había llegado, y no hayan podido formular una verdadera teoría del valor-trabajo. Ocurre que, en Grecia, el trabajo productivo era esencialmente un trabajo servil y despreciado por servil.* Esta infamante servidumbre ha pesado en la aplicación productiva de los descubrimientos técnicos.[19] Ha pesado, sobre todo, sobre la ideología, impidiendo que se reconociera al trabajo como única fuente del valor de cambio. También Aristóteles, en la *Etica a Nicómaco,*[20] recoge la idea de Platón según la cual el cambio nace de la división del trabajo, añadiendo la idea de la justicia gracias a la *proporcionalidad.* El cambio es justo cuando es proporcional, es decir, cuando ganancias y pérdidas se equilibran entre las dos partes. Pero la propor-

* Sin embargo, tanto en la *Política* como en *Ética a Nicómaco* de Aristóteles, hay ciertos pasajes en que pueden encontrarse rasgos de una concepción más objetiva respecto al lugar que ocupa el trabajo en la vida social y en el cambio.

cionalidad debe poder medirse; exige un patrón, una medida común. Según Aristóteles, ésta reside en la necesidad *(indigentia).* Si una persona A cambia un objeto *a* por un objeto *b,* que pertenece a una persona B, es necesario que la satisfacción de la necesidad de A se relacione con la satisfacción de la necesidad de B como el valor *a* se relaciona con el valor *b.* Con esta teoría del valor que desemboca en el estudio de las necesidades sobre el plano psicológico y no sobre el análisis de los fenómenos económicos, la naciente economía política había llegado a un callejón sin salida.

La producción simple de mercancías de la Antigüedad conoció su más libre desarrollo en la sociedad griega de los siglos VI a III antes de nuestra era. El desarrollo del pensamiento crítico alcanzado en esta época tampoco ha sido superado después. La descomposición de la sociedad antigua vino acompañada de una descomposición del pensamiento teórico. Sólo en la Edad media, cuando la producción simple de mercancías experimenta un nuevo impulso en las comunas italianas, flamencas, francesas, inglesas y alemanas, la economía política naciente recoge algunos de los hilos que Platón y Aristóteles le habían legado. En efecto, a partir de los siglos XII y XIII, estos autores comienzan a ser conocidos y estudiados, a través de los comentaristas árabes e hindúes. La realidad económica más avanzada de esta época obliga a los teólogos escolásticos a superar la concepción aristotélica de un valor medio por la intensidad de las necesidades que satisface.

El renacimiento racionalista del siglo XIII, especialmente en el medio intelectual de la Sorbona, estimuló esta revisión crítica.[21]* Comentadores y predicadores poco conocidos, tales como Robert Grosseteste, parecen haber preparado este progreso. Pero fueron fundamentalmente Alberto el Grande y Tomás de Aquino quienes dieron ese paso adelante en la ciencia económica.

Recogiendo la demostración de Aristóteles según la cual el cambio se funda en la proporcionalidad de las necesidades y de los valores, Alberto el Grande define la necesidad no como *la medida,* sino como *la causa* de esta proporcionalidad[23] y continúa recogiendo en parte la idea platónica de "tiempo y trabajo" dándole la forma más precisa de "trabajo y gastos" *(labor et expensae).*** Cuando un arquitecto cambia su casa por zapatos producidos por un zapatero "es preciso establecer una proporción tal (en el valor de las mercancías) que en la misma medida en que el arquitecto ha consumido *más trabajo y gastos* en su obra que el zapatero, reciba también más zapatos y dinero que lo que da de casas".[24]

Sin embargo, Alberto el Grande no elabora una teoría pura del valor-

* Véase, a propósito de este renacimiento racionalista y materialista, sus orígenes socioeconómicos y sus antecedentes ideológicos: Ernst Bloch: *Avicenna und die Aristotelische Linke.*[22]

** Ni Alberto el Grande ni Tomás de Aquino redujeron *explícitamente* la fórmula "trabajo y gastos" al solo trabajo.

trabajo; la intensidad de la necesidad, que aparece al principio como una condición del valor de cambio, reaparece después como una medida del valor.

En Tomás de Aquino encontramos esencialmente los mismos recorridos, pero con más claridad y precisión en la exposición. Si no hay cambio proporcional, la ciudad se disuelve, puesto que está fundada en la división del trabajo. Ahora bien, el cambio no es proporcional cuando no hay proporcionalidad entre el *esfuerzo de producción* de cada cual *(quod actio unius artificio maior est quam actio alterius).*[25] Y en este caso, la sociedad cae de nuevo en la servidumbre (es decir, en la prestación de trabajo gratuito como el de un esclavo). Tomás de Aquino muestra aquí una gran lucidez, puesto que la producción simple de mercancías supone, en efecto, *cambios iguales entre propietarios libres,* lo que se opone a la prestación personal de los siervos o a los trabajos serviles suministrados por esclavos. Llega incluso hasta el límite de una teoría del valor-trabajo formulada de manera moderna, cuando presenta el cuadrilátero de las "proporciones de cambio" de Aristóteles en la forma siguiente:

"Consideremos, por ejemplo, en una de las esquinas A, dos libros; en la otra B, un libro, y en C, una persona, por ejemplo Sortis, *que ha trabajado dos días,* y en D, Platón, *que ha trabajado un día.* A debe entonces relacionarse con B como C con D (es decir, A debe tener dos veces más valor que B)."[26]

En este preciso lugar, el tiempo de trabajo, la cantidad de trabajo suministrada, se presenta, pues, ¡como medida de valor! Después, Tomás de Aquino parece esbozar un retorno a una concepción del valor medido por la necesidad. Pero las fórmulas son poco claras (especialmente la sección 9 del libro v), y giran, más que en Alberto el Grande, alrededor de la noción de la necesidad (del valor de uso) *condición y no medida* del valor de cambio. Parece incluso que cuando se aleja de la teoría del valor-trabajo, no es para examinar el valor de las mercancías, sino para examinar los precios de mercado.[27] Mucho se ha epilogado después sobre esta audaz anticipación del pensamiento económico en Tomás de Aquino. Algunos han puesto en duda todo progreso, confundiendo ellos también valor de uso y valor de cambio. Otros han afirmado que se trata de un "pecado de juventud" y que en la *Suma Teológica,* Tomás de Aquino vuelve a una concepción puramente aristotélica, es decir, subjetivista, del valor de cambio.[28]* El propio Schumpeter, en su *History of economic analysis,* parece haber subestimado enormemente, la importancia de la contribución de Tomás de Aquino. Por el contrario, otros lo presentan como el verdadero precursor de Ricardo, cuando no de Marx (por ejemplo, Selma Hagenauer y Edmund Schreiber).

¿Cómo explicar a la vez el progreso y los límites del pensamiento eco-

* Parece, sin embargo, que los comentarios a la *Ética a Nicómaco* son *posteriores* a la *Suma Teológica.* En el pensamiento económico de Tomás de Aquino, habría, pues, un *progreso real.*[29]

nómico de Tomás de Aquino? Ambos, límites y progresos, se deben esencialmente a la realidad objetiva de su época y a las necesidades ideológicas particulares respecto a las cuales intentaba responder Tomás de Aquino. El *comercio internacional y el comercio de dinero* habían irrumpido en medio de una sociedad caracterizada por la economía natural, por una parte, y una amplia floración de la producción simple de mercancías, por otra. Al lado de millares de pequeños productores que *vendían* (sus) productos) *para poder comprar* (su subsistencia), aparecían mercaderes, usureros y banqueros que *compraban* (mercancías, rentas, etc.) para poder *revender con ganancia.*

Tomás de Aquino, que es un teólogo, debe conciliar la realidad económica con la doctrina de la Iglesia. Debe establecer un límite entre lo que es "justo" y lo que no lo es. No puede justificar la usura, pero tampoco puede condenar el comercio. Su ideología económica refleja, por tanto, las contradicciones de una doctrina nacida esencialmente en la época en que la Iglesia era una potencia feudal en el interior de una economía natural, adaptada después a una nueva época, fundada en la economía monetaria en que la Iglesia se esfuerza por integrarse, intentando mantener a la vez su credo y sus bienes. Tomás de Aquino condena el comercio que *ad hoc emit ut carius vendat* ("que compra para vender más caro"),[30] pero justifica al comerciante que transporta o almacena mercancías y gana un beneficio legítimo *quasi stipendium laboris* ("casi como salario por un trabajo realizado").

Partiendo de la tradición aristotélica, fundada en el desprecio por el trabajo servil, Alberto el Grande y Tomás de Aquino intentan conciliar la doctrina de los padres de la iglesia que celebran las virtudes del trabajo. Pero si afirman que el comerciante incorpora a las mercancías un valor proporcional a su "trabajo y a sus gastos", teoría por otra parte ya defendida por el Talmud[31] y recogida poco a poco por los escolásticos en los siglos XIII y XIV, lo hacen, sobre todo, para justificar el beneficio comercial.* En definitiva, Tomás de Aquino parece haber rozado la teoría del valor-trabajo más para defender el orden establecido que para criticar el capitalismo naciente en su país natal.

Si otros escolásticos, y especialmente Duns Escoto, han recogido y ampliado la teoría del valor de cambio fundado en "el trabajo y los gastos" *(labor et expensae),* es en otra sociedad fundada en la producción simple de mercancías, en el imperio del Islam, donde un gran heredero de la tradición aristotélica, Abd-al-Rahman-Ibn-Jaldún (1332-1406), recoge y precisa las mismas ideas, incorporándolas además en una concepción del mundo que se aproxima —¡cuatro siglos y medio antes de Marx!— al

* Tal teoría fue expuesta ya a principios del siglo XII, por los autores del *Decretum.*[32] Estos parecen haber introducido esta noción para oponer al comercio, condenado en bloque, el artesanado urbano que justifican. Es de observar la significativa evolución de las preocupaciones de estos autores, respecto a las de Alberto el Grande y de Tomás de Aquino.

materialismo histórico.

Antes que Adam Smith, afirma que la riqueza de las naciones reside en los "productos de las artes y oficios" [las mercancías].[33] Todo enriquecimiento es en última instancia el producto del trabajo de los artesanos (de los obreros).[34] Amplía esta noción: si el precio del trigo en España es más elevado que en África del Norte, esto quiere decir que se ha necesitado allí mayor cantidad de trabajo y gastos de cultivo más elevados para producirlo, y no que los víveres sean en este país más escasos.[35] En este punto, contrariamente a Alberto el Grande, a Tomás de Aquino, a Duns Escoto y a los demás escolásticos, lo que se busca no es ya la determinación del *justo precio*, sino la *explicación de los precios normales*. La teoría del valor no se funda ya en criterios éticos, sino en una síntesis de datos empíricos y análisis teóricos. Porque, en efecto, Ibn-Jaldún ha formulado su teoría del valor en una forma general:

"Todo lo que es adquisición, y todo lo que es fondos [de mercancía] y riquezas, sólo proviene del trabajo del hombre... Sin el trabajo, esas ocupaciones [artesanado, agricultura y trabajo de las minas] no suministran ningún beneficio [renta] ni ninguna ventaja."[36]

Continuando en esta trayectoria, Ibn-Jaldún llega a entrever la reducción del trabajo especializado en trabajo simple, y después a presentir incluso una teoría de la plusvalía. Escribe, en efecto, que los grandes beneficios de los "poderosos de esta tierra" representan la apropiación de trabajo gratuito o de regalos (¡de tributos!) de los demás.[37]

En el interior de una sociedad fundada en la producción simple de mercancías, Ibn-Jaldún aparece como un precursor. Será necesario que surja un nuevo y profundo cambio del modo de producción, de la *realidad* económica, para que el hombre pueda tomar *conciencia* de todas las contradicciones contenidas en la producción de mercancías, y en la propia mercancía, para que la economía política pueda efectivamente nacer como ciencia.

El desarrollo de la teoría del valor-trabajo

Del siglo XIV al siglo XVII, la teoría del valor se estancaría e incluso retrocedería con relación a los progresos realizados por Alberto el Grande, Tomás de Aquino, Duns Escoto e Ibn-Jaldún. Pero la economía política embrionaria de esta época continua desarrollándose. Este desarrollo se encarrila en vías transversales, antes de recorrer la pequeña distancia que separa a Ibn-Jaldún de William Petty. Gracias a este rodeo, se enriquece con multitud de nuevos problemas, se apodera del conjunto de la materia, se apropia la masa de datos empíricos que faltaban en Ibn-Jaldún y Tomás de Aquino, sin hablar de Platón y Aristóteles.

De los últimos escolásticos a los mercantilistas y a los fisiócratas, el problema que preocupa a los economistas era el de la *naturaleza de la*

*riqueza.** Llegan a este problema a través del estudio de los problemas monetarios y de las perturbaciones provocadas por las alteraciones monetarias realizadas desde el siglo XIV, a gran escala, por diversos soberanos de Europa. El aflujo de los metales preciosos en el siglo XVI y la revolución de los precios que provocó, levantarían una serie de cuestiones concernientes a las relaciones entre la riqueza de la nación, su comercio y su producción, el stock de metales preciosos que posee y su balanza comercial, las relaciones entre los gastos públicos y la prosperidad general, etc. Como Keynes lo había ya observado,[39] la extraña impresión de modernidad que nos producen hoy muchos escritos mercantilistas se debe no tanto al método de investigación como a la *naturaleza claramente pragmática* de los análisis y de sus conclusiones.

A la pregunta: "¿Qué produce la riqueza de las naciones?", los mercantilistas responden sucesivamente: la población; el aflujo de metales preciosos (Serra), es decir, la balanza de pagos acreedora; la balanza comercial acreedora; el comercio y la manufactura; la fertilidad del suelo.[40] El ejemplo de España que, a consecuencia del déficit de su balanza de pagos, se empobreció definitivamente por sus conquistas coloniales, a pesar del enorme tesoro de metales preciosos que afluían anualmente; el ejemplo de los Países Bajos que, gracias a su "comercio" y a su "industria" se convirtieron bien pronto en la nación más rica de Europa, inspirarán y confirmarán las teorías mercantilistas. La mayor parte de los escolásticos de los siglos XV y XVI —sobre todo los españoles como Molina— se especializan, por lo demás, en la apología del comercio, y su teoría del "justo precio", y del interés justificado desde el momento en que el comerciante "trabaja" se emparejan con los mercantilistas para admitir que el "precio normal" es el "justo precio". El "precio normal" depende ya sea de la cantidad de moneda (Locke), o de las relaciones entre la oferta y la demanda (Barbon), o de las necesidades, o, en fin, de todos esos factores a la vez. La distinción entre *precio normal* y *justo precio* aparece ya implícitamente contenida en la *Suma Teológica* de Tomás de Aquino, donde el "precio corriente" *(pretium datum)*, en oposición al "justo precio", se determina por *copiae et inopiae* (abundancia o escasez, es decir, oferta y demanda).[41] Es preciso añadir que varios mercantilistas (como el español Pedro Fernández Navarrete) e incluso un premercantilista como el napolitano Carafa formulan concepciones próximas a la teoría del valor-trabajo.[42]

Considerando a los mercantilistas ante todo desde el ángulo de las medidas proteccionistas que inspiraron y justificaron, a fin de asegurar a la Gran Bretaña una balanza de pagos favorable, se comete una injusticia. De hecho, los mercantilistas reaccionan contra la tendencia conservadora de un Jean Bodin o de un Stafford. que reclaman un retorno a las severas reglamentaciones de la Edad media, a fin de detener los perjuicios

* Los primeros economistas que hacen exposiciones sistemáticas son administradores públicos que presentan "informes sobre el estado de la nación".[38]

provocados por la revolución de los precios en el siglo XVI. Representantes típicos del mercantilismo como Thomas Mun *(England's Treasure by foreign trade)* se pronuncian contra las reglamentaciones medievales, y a favor de la *libertad del comercio interior.* Si piden medidas proteccionistas, el desarrollo de la flota mercantil, la limitación de las importaciones y el desarrollo de las exportaciones, se debe a que la acumulación de metales preciosos en el país es ya para ellos sinónimo de acumulación de un "stock que produce", es decir, de *capitales,* y de capitales que es preciso hacer "trabajar" (que es preciso invertir) para incrementar la riqueza nacional.[43]

Las concepciones mercantilistas reflejan admirablemente las exigencias y los límites de un capitalismo que es, fundamentalmente, el capitalismo de una burguesía *comercial.* Pero estas concepciones desembocan ya en un esbozo de una teoría del valor-trabajo más completa, que rebasa las consideraciones sobre la intensidad de las necesidades o sobre la oferta y la demanda. Ciertos mercantilistas no se contentan con comprobar que es el "mercado" el que "determina" los precios; detrás de las fluctuaciones desconcertantes de esos precios, buscan una *constante* para explicar el misterio.

En el siglo XVII William Petty *(Political Arithmetic,* 1631), y Boisguillebert *(Détail de la France)* plantean de forma más sistemática el problema del valor de cambio, dándole dos soluciones que, en el siglo XVIII, marcarán las grandes corrientes de la economía política hecha sistema científico: la escuela británica clásica y la escuela francesa de los fisiócratas. Para el iniciador de esta última escuela, la única fuente del valor es, en última instancia, el trabajo agrícola. Para William Petty es, en cambio, el trabajo lo que constituye la fuerza de todo valor de cambio: "Si alguien puede traer una onza de plomo a Londres en el mismo tiempo que necesita para producir una palada de trigo, la una será el precio natural de la otra."[44]

Durante el siglo XVII y principios del XVIII,[45] la noción de "precio natural" (o "intrínseco"), opuesta al precio "normal" (o "precio de mercado") emerge lentamente, a medida que va surgiendo otra noción: la de la "renta natural" que puede producir todo capital, o más aún, todo trabajo, además del equivalente de sus propios gastos de mantenimiento. Es significativo que en Petty y el resto de los primeros autores, sólo se hable de "renta" y no de ganancia, a semejanza, por lo demás, de lo que ocurre con los fisiócratas. La plusvalía social tiene también, en lo esencial, un origen netamente *agrícola.* Pero la economía política progresa así hacia la concepción que determina el "precio intrínseco" de las mercancías por los costos de producción a los que se añade una "renta media" (en Petty, la media anual de la renta de un campo durante 7 años).

Los primeros autores mercantilistas habían descrito la vida económica y habían llegado a la "renta nacional", al "dividendo nacional", como resultado de la *circulación* de mercancías. Pero con el desarrollo de la producción manufacturera, o la revolución técnica de la agricultura, en los

siglos XVII y XVIII la atención se centra en la *producción* del sobreproducto social. Así, hay más de un rasgo común entre Petty y su "renta nacional", por un lado, y los fisiócratas por otro, que descubren el origen de todo sobreproducto social en la diferencia entre el producto del trabajo del campesino y sus propios gastos de mantenimiento. Por lo demás, parece ya establecido que el autor más representativo de los fisiócratas, Quesnay, recibió la influencia del antiguo pensamiento económico chino que consideraba el trabajo agrícola como único trabajo creador de valores.[46]

El esfuerzo de los fisiócratas por determinar el origen de todos los ingresos sociales constituye un admirable reflejo de la realidad económica francesa durante la primera mitad del siglo XVIII. Los ingresos de los nobles terratenientes sólo son, en efecto, el excedente producido por los campesinos. En cuanto a los artesanos y a las manufacturas, trabajan esencialmente por cuenta de esos nobles —puesto que su producción todavía es ampliamente producción de lujo.[47] La idea de que únicamente el trabajo de los campesinos produce un valor nuevo conduce a una proposición muy práctica: que sólo los nobles, acaparadores del excedente, de la "renta nacional", deberían pagar impuestos. También aquí los fisiócratas se emparejan con Petty, que en condiciones económicas menos adelantadas, había llegado a conclusiones análogas.[48]

Al considerar que todo trabajo crea valor de cambio, Petty y sus sucesores —John Locke, Richard Cantillon, James Steuart y muchos otros— rebasan a los fisiócratas. Pero no llegan a descubrir una verdadera *medida común del valor.* El trabajo y la tierra, dos fuerzas del valor: he aquí la conclusión contradictoria a que llegan y que intentan en vano conciliar.*

Esta contradicción refleja la situación real de la economía capitalista de esa época, en estado de transición entre una economía predominantemente agrícola y una economía fundada en la producción industrial.

En su célebre obra *The Wealth of Nations,* Adam Smith dio una primera exposición clásica del conjunto de las teorías económicas corrientes en su tiempo. Debe mucho a sus predecesores británicos y franceses, limitándose muchas veces simplemente a precisar el vocabulario. Pero su análisis de la mercancía, de la división del trabajo, del capital y del valor, del trabajo simple y compuesto, constituye por primera vez un sistema coherente. Es el primero que formula de manera sistemática la teoría del valor-trabajo, que reduce el valor de las mercancías a la cantidad de trabajo que contiene, y que se esfuerza en reforzar esta teoría con una serie de pruebas, incluso pruebas históricas.

Sin embargo, Adam Smith resulta prisionero de su época. Su sistema de economía política contiene tres contradicciones principales, que, en última instancia, pueden deducirse de las imperfecciones de su teoría del valor.

* En realidad, hay allí una simple teoría de los costos de producción, que varían con las respectivas partes del trabajo y de la "tierra" (materias primas).[49]

Primero, no distingue claramente "trabajo" y "fuerza de trabajo". De hecho, su teoría del valor no es tanto una teoría que reduce este valor a los gastos de cantidades de trabajo, como una teoría que reduce el valor de las mercancías a los *costos de la mano de obra.* Aunque constantemente repita que "sólo el trabajo... es la última y verdadera medida con que pueden estimarse y compararse el valor de todas las mercancías en todos los tiempos y todos los lugares",[50] reduce en última instancia el "trabajo" al salario de un obrero, es decir, al valor del trigo necesario para alimentar a este obrero.* Se llega así a un círculo vicioso evidente: por una parte, el valor de las mercancías se determina por el trabajo que contiene; por otra, el "valor del trabajo" que contienen se determina por el valor del trigo que alimenta al trabajador. Sin embargo, este trigo es a su vez una mercancía, cuyo valor se determina por el trabajo que contiene. Y así sucesivamente. Resulta entonces que el "valor del trabajo" se determina por... ¡el valor del trabajo!

Descomponiendo después el valor de cada mercancía en salarios, rentas agrícolas y ganancias, Adam Smith reduce muy correctamente estos tres elementos al *trabajo humano vivo,* al que pertenecen en última instancia los productos. Pero desconoce así la doble función de la fuerza de trabajo: crear un valor nuevo y conservar el valor de los medios de producción que utiliza. Debido a ello, sus concepciones de la *reproducción* están viciadas en su base; el problema de la acumulación del capital en forma de incremento de la existencia de bienes de producción se le escapa, y todavía más el problema del reparto de las mercancías en dos grandes categorías: bienes de producción y bienes de consumo.

Finalmente, Adam Smith considera beneficios y renta agrícola como dos entidades *diferentes,* que aparecen como ingresos de dos diferentes clases sociales. Pero si comprende que la renta sólo aumenta a expensas de los beneficios —descendiendo al máximo los salarios—, si reduce incluso de paso esas dos formas de ingresos a un solo y único origen socioeconómico, el sobreproducto social, no trata ese sobreproducto como una categoría distinta de sus formas de aparición. Más aún, no se plantea ninguna pregunta sobre el origen de la ganancia capitalista, contentándose con comprobar que si el capitalista no recibiera una ganancia de su capital, se limitaría a emplear éste en la compra de una tierra que produce una renta. Reconoce, sin embargo, que esta ganancia es una fracción del valor nuevo, creado por el trabajador.

Todas estas contradicciones de la teoría de Adam Smith tienen una sola causa común: el economista no puede escapar del marco de su época, que fue para lo esencial *anterior* a la revolución industrial.[52] De ahí que no advierta el problema de la amortización del capital fijo de la industria; porque en la industria a domicilio se trabaja fundamentalmente con instrumentos de producción que se transmiten de padres a hijos y que no

* William Petty había ya escrito que la medida común del valor "es el alimento medio de un día para un hombre adulto, y no el trabajo de un día".[51]

se renuevan todavía periódicamente, bajo la instigación de revoluciones técnicas incesantes. De ahí también su incapacidad para aprehender la verdadera naturaleza del valor, porque éste se le aparece, sobre todo, en el proceso de *circulación de mercancías producidas por los propietarios de éstos.** Pero sólo cuando la fuerza de trabajo se haya convertido ella misma en una mercancía, y a muy gran escala, podrá revelarse el secreto del valor.

Conclusión y desintegración de la economía política clásica

Con David Ricardo, la economía política clásica encuentra su forma burguesa conclusa, y se aproxima al mismo tiempo a su inevitable desintegración. En sus *Principles of Political Economy* (1817), Ricardo parte exactamente del punto en que Adam Smith había llegado. La obra comienza por el siguiente pasaje, ya célebre:

"El valor de una mercancía, o la cantidad de cualquier otra mercancía por la que se puede cambiar, depende de la cantidad relativa de trabajo que es necesario a su producción, y no de la retribución más o menos elevada pagada por este trabajo."[53]

Aunque critica a Adam Smith, Ricardo llega rápidamente a distinguir entre trabajo y fuerza de trabajo, pero no saca de esta distinción las conclusiones que permitirán a Marx resolver la dificultad fundamental de toda teoría del valor-trabajo.

Contrariamente a Adam Smith, no admite dicotomía entre los productos del trabajo y los productos del "stock acumulado" (del capital), pero explica que el trabajo vivo introduce en el valor de las materias primas que transforma una fracción del valor de los instrumentos de trabajo que pone en movimiento. El propio capital tiene también, por tanto, un valor que en última instancia procede de la cantidad de trabajo necesario para su producción. Se formula así una verdadera teoría del valor-trabajo homogéneo, en que la *cantidad de trabajo consumido* en la producción (medido por horas de trabajo) *se convierte en la única medida del valor de cambio.*

El profesor Sraffa ha demostrado en forma convincente que, contrariamente a una tesis generalmente admitida, Ricardo no modificó su concepción del valor en los últimos años de su vida.[54] Aunque puede afirmarse, sin embargo, que de estos escritos ulteriores se desprende un malestar y una inquietud respecto a *las relaciones entre valor y precio.* Ricardo había descubierto rápidamente que las mercancías se vendían a precios que sólo eran *aproximadamente* equivalentes a la cantidad de trabajo necesario para producirlas: "Los costos de producción relativos de dos mercancías son *casi* proporcionales a las cantidades de trabajo que se han consumido para ellas desde el principio al fin."[55] Esta aproximación se debe según él a que la *composición del capital,* lo que Marx llamará la composición orgá-

* En el libro I, capítulo V, de *The Wealth of Nations,* toda la argumentación de Adam Smith descansa sobre ejemplos tomados de la pequeña burguesía.

nica del capital, su duración más o menos grande, es decir, su división en capital fijo y capital circulante, influyen también sobre el valor. Según Ricardo, se trata de una contradicción en los hechos —pero de una contradicción respecto a la cual él jamás pudo dar una solución. Fue Marx quien resolvió esta contradicción gracias a su teoría de la perecuación de la tasa de ganancia y de la formación de los precios de producción.

No es una casualidad que Ricardo, formulando una teoría clásica del valor, no haya conseguido formular una teoría anónima de los precios. Ocurre que la noción de tasa media de ganancia, y su cálculo preciso, están indisolublemente ligadas a la noción de plusvalía y de sobretrabajo, de trabajo gratuito, es decir, al descubrimiento del *carácter explotador* del modo de producción capitalista. Con Ricardo, la economía clásica había alcanzado su más avanzada etapa de desarrollo. En su lucha progresista y revolucionaria contra la propiedad agrícola, esta economía política había revelado el carácter parasitario de todo ingreso que no procediera del trabajo. Había reclamado la más amplia libertad de producción y de cambio, como único medio de disminuir los costos de producción de las mercancías, e incrementar así la riqueza de las naciones. En el célebre debate entre Ricardo y Malthus, portavoz de las clases sociales parasitarias, se manifiesta netamente este papel históricamente progresista de la teoría del valor-trabajo.*

Pero en el mismo momento en que la burguesía británica realiza sus últimos asaltos victoriosos contra la propiedad de la tierra, en vísperas de la derogación de las *corn laws* y del triunfo del libre cambio, finaliza su papel revolucionario. La clase obrera británica ha levantado altivamente la cabeza, recibiendo como respuesta la metralla de Peterloo. La burguesía británica se inclina desde este momento no tanto a la lucha contra los privilegios de los propietarios agrarios, como a la defensa de sus propios privilegios. Su papel conservador se va imponiendo cada vez más sobre su papel revolucionario.

Ricardo ha formulado una teoría de la caída tendencial de la tasa de ganancia; pero no la deduce de las leyes de acumulación del capital, sino de su teoría de la renta diferencial, de la tierra, de los rendimientos regresivos del suelo, del alza progresiva de los víveres y del alza de los salarios nominales que de ella se derivan.[56] Partiendo del nivel que había alcanzado David Ricardo, la ciencia económica sólo podía ya avanzar hacia la cima a que Marx iba a conducirla. Para alcanzar esta cima, se necesitaba al mismo tiempo revelar el carácter apologético del sistema, formular una teoría coherente de la plusvalía, de la ganancia, de la perecuación de la tasa de ganancia, de la caída tendencial de esa tasa de ganancia, de las crisis y de las contradicciones que desgarran el sistema capitalista. Al mismo tiempo, había también que demostrar el carácter históricamente limitado de un sistema condenado a dejar paso a un sistema social superior.

* Sobre la teoría de la población y de los salarios de Malthus, ver capítulos v y ix.

Los que no podían o no querían seguir esta ruta, se veían forzosamente obligados a retroceder y a caer de las alturas de Ricardo a los marasmos de la economía política ecléctica y vulgar.

La economía política posricardiana aparece, pues, como una fase de conclusión y de descomposición del sistema clásico, conclusión y descomposición realizadas en forma *positiva* por Marx y Engels, y en forma *negativa* por los epígonos y críticos eclécticos de Ricardo, que Marx designa con el término de "economistas vulgares".

La aportación de Marx

Marx superó a Ricardo en un triple aspecto. Por la elaboración de la teoría de la plusvalía (su mayor logro económico, como él mismo lo afirma —carta a Engels del 28/8/1867),[57] ha permitido una síntesis grandiosa de la sociología y de la economía, descubriendo la ley *subyacente* en toda la evolución histórica, la ley que *explica* la lucha de clases. Por la elaboración de la teoría de la perecuación de la tasa de ganancia, de la formación de los precios de producción y de la caída tendencial de esa misma tasa de ganancia, Marx permitió transformar un sistema económico esencialmente estático en un sistema dinámico, del cual descubre, por lo demás, las principales leyes de desarrollo. Por la elaboración de una teoría de la reproducción del capital y del ingreso nacional, y por el esbozo de una teoría de las crisis, consiguió al mismo tiempo una primera síntesis práctica de las concepciones microeconómicas y de las concepciones macroeconómicas.

El progreso decisivo que con Marx efectúa el pensamiento socioeconómico reside en la reducción de las categorías separadas de "ganancia", de "renta", y de "interés" a una sola categoría fundamental, tratada como tal, la categoría de plusvalía o de sobretrabajo.[58] Gracias a esta reducción, que Adam Smith sólo había entrevisto, y que Ricardo había emprendido, pero ante la cual había fracasado, Marx puede a su vez descubrir la naturaleza real de esta plusvalía que sólo es una forma particular, monetaria, de la categoría histórica general del *sobreproducto social,* del *sobretrabajo.* Desde este momento, el proletario moderno no es más que el heredero del siervo medieval y del esclavo de la Antigüedad, y su explotación por la clase capitalista no plantea ya ningún misterio. Al descubrir el secreto económico de la plusvalía —la diferencia entre el valor de la *fuerza de trabajo* y el valor *creado* por la fuerza de trabajo— pudo resolver todas las contradicciones de la teoría del valor-trabajo y asentar la teoría económica sobre una base científica coherente.

Descubriendo el secreto social de la plusvalía —apropiación privada de sobretrabajo, de trabajo no pagado— Marx podía comprender de golpe todo lo que había de *racional* y de *inexorable* en el comportamiento de los capitalistas (esfuerzo por prolongar la jornada de trabajo, por reducir los costos de producción mediante el desarrollo del maquinismo, por acumular el máximo de capital para "liberar" el máximo de mano de obra,

etc.), y todo lo que había de lógico y de inevitable en las reacciones de los obreros. A menudo se le ha reprochado el haber formulado una teoría económica fundada sobre la indignación moral. Pero lo cierto es que con él el análisis económico riguroso ha permitido por primera vez asentar la indignación moral en los fundamentos graníticos de la ciencia.

Gracias a su teoría de la plusvalía, Marx ha coronado la espinosa tarea de reducir el valor al precio de producción, fundamento de una síntesis armoniosa de la teoría microeconómica y de la teoría macroeconómica. El *mismo análisis* abarcaba a la vez cada mercancía tomada separadamente, y el producto social en su conjunto.

Cierto que Marx no ha sido el primero en elaborar un cuadro general de la circulación y de la reproducción del producto social. Petty, King, Boisguillebert, Richard Cantillon (el verdadero padre del famoso *Tableau économique*) y Quesnay, son los antepasados de las investigaciones macroeconómicas. Pero mientras que en Quesnay el cuadro de la reproducción social se funda en una concepción que no supera los límites de su época —la idea de que sólo el trabajo del campesino produce un sobreproducto, una "renta" social— Marx asienta sus esquemas de la reproducción en la idea de la *acumulación del capital,* la gran fuerza motriz de la sociedad capitalista. Mientras que todos los economistas contemporáneos o futuros quedaban encerrados en el marco de su época o se retrasaban a su tiempo,* Marx, como todo verdadero genio, se adelantaba a su siglo. Después de captar las fuerzas motrices del modo de producción capitalista, desarrolló el análisis hasta su lógica extrema, pudiendo de esta forma entrever la dinámica, a la vez esperanzadora y temible, de las revoluciones técnicas interrumpidas, que, de hecho, sólo se producirían a una escala universal después de su muerte.

Así como Marx tuvo precursores que *presintieron* la teoría de la plusvalía, especialmente Thompson, Hodgkins, y sobre todo Richard Jones[60] tampoco fue el primero en formular la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia. Esta ley procede de Malthus y de Ricardo. Pero uno y otro la basaron en la "ley" de los rendimientos decrecientes del *suelo,* mientras que Marx fue el primero en deducir esta ley de las tendencias de la acumulación del capital, conectándola directamente a la teoría del valor-trabajo: si el trabajo vivo es el único creador de valor, la reducción de la parte de ese trabajo (de los salarios) en el capital global, por el incremento de la parte del capital constante, disminuye forzosamente el sobretrabajo con relación al capital. De ahí también que el análisis microeconómico y el análisis macroeconómico estén estrechamente ligados entre sí: es en el secreto mismo de la mercancía donde se descubren todas las contradicciones que condenan al régimen capitalista a su caída ineluctable.

Finalmente, aunque sin llegar a tratar el problema de las crisis periódicas en forma sistemática —había reservado esta cuestión a un capítulo posterior

* "La historia del pensamiento económico ha revelado y sigue revelando un retraso en el desarrollo de la teoría con relación a los acontecimientos."[59]

de *El Capital*, que nunca llegó a redactarse— Marx fue el primer economista en concederle un lugar central en las leyes de desarrollo del sistema capitalista, en captarlo como resultante de las contradicciones *inherentes* al modo de producción capitalista, y no como el efecto de causas externas, fortuitas o "naturales". Cierto que economistas contemporáneos como Malthus, Sismonde de Sismondi, J.B. Say, Mac Culloch y el propio Ricardo habían tratado ocasionalmente de las crisis periódicas. Pero ninguno de esos economistas había incorporado una teoría de las crisis en la *lógica* de su sistema económico. En Marx, por el contrario, se encuentran reunidos todos los factores, todos los materiales para construir una teoría moderna de las crisis. Y esto es cierto, hasta el punto que un economista contemporáneo, Wassili Leontiev, ha podido afirmar que todas las teorías modernas de las crisis se derivan, en una u otra forma, de Marx.

Ataques contra la teoría del valor-trabajo

Con Marx, la economía política clásica ha sido rebasada y superada en forma positiva. Con la escuela llamada de los economistas "vulgares" o ecléctica, lo será de forma negativa. Al sentir el peligro de que, aferrándose a la teoría del valor-trabajo, el suelo se hunde bajo sus pies, la mayor parte de los sucesores de Ricardo que no progresan en la dirección de Marx, retroceden hacia Adam Smith o hacia una concepción puramente ecléctica o superficial del valor.

La primera reacción contra la economía clásica ricardiana es formulada por Malthus. Tal reacción consiste, en última instancia, en el retorno a la confusión entre el trabajo, esencia del valor, y la fuerza de trabajo, creadora del valor, que había caracterizado el pensamiento económico desde William Petty a Adam Smith. Al mismo tiempo, para explicar la ganancia, Malthus vuelve a la idea trivial de que ésta sólo es un beneficio o un excedente añadido al precio de costo de las mercancías. Esta concepción dominará los escritos de Jean-Baptiste Say, el prototipo de lo que Marx ha llamado la escuela de los economistas "vulgares". Tal concepción se caracteriza por el abandono de todo esfuerzo de sistematización y síntesis, amalgamando una teoría esencialmente *psicológica* del valor con una teoría ecléctica del valor, que se contenta con describir los famosos "factores de producción."

J.B. Say, vulgarizador de Adam Smith, elabora ya en forma grosera todas las respuestas que la economía política burguesa ha dado hasta hoy a los problemas de la plusvalía y la ganancia. Por lo demás, estas respuestas se mezclan en forma curiosa y ecléctica en sus obras. Por una parte se trata de la teoría que hace *producir* la plusvalía por el capital, en el sentido material del término; por otra, de la teoría que considera la plusvalía como recompensa cobrada por los capitalistas por el desgaste que conoce su capital cuando se utiliza. Estas dos teorías han engendrado la *teoría de la abstinencia*, formulada primero por Nassau W. Senior.

Todo capital, se dice, procede de una suma de dinero que se hubiera podido consumir. Por tanto, el capitalista sacrifica un consumo inmediato para *ahorrar* el dinero, permitiendo de esta forma su utilización para comprar instrumentos de trabajo que no sirven directamente a su consumo. Este sacrificio, este ahorro deben ser recompensados, y la recompensa es el interés (la plusvalía). En cuanto a la ganancia del empresario, solo sería el salario que retribuye el trabajo de dirección, sin el cual ninguna producción es posible.*

Llevada a su lógica extrema, la teoría de la abstinencia conduce evidentemente al absurdo. Cuando Keynes habla del "sacrificio que realiza el empresario al utilizar su equipo en lugar de dejarlo inactivo",[61] estamos evidentemente en el campo de lo irreal, puesto que ningún empresario sacrifica nada al utilizar un equipo que se compra para ser utilizado; sólo hay "sacrificio", pérdida, "abstinencia" para el empresario en la medida en que el equipo no se utiliza.** La teoría de la abstinencia sólo tiene sentido en la medida en que se aplica exclusivamente al *capital-dinero*. Cualquier otra aplicación a otras formas del capital es absurda.

Pero incluso bajo su forma refinada, aplicada exclusivamente al capital-dinero, la teoría de la abstinencia no explica absolutamente nada. ¿Acaso el Sr. Morgan realiza verdaderamente un "sacrificio" "absteniéndose" de consumir 100 millones de dólares por año en champán y objetos de oro, y prefiriendo invertir esta cantidad? ¿No será acaso más cierto que el Sr. Morgan invierte su capital porque no puede consumirlo, porque ese capital rebasa ampliamente lo que él necesita para subvenir a sus necesidades?***

En último extremo, los partidarios de la teoría de la abstinencia recurren a una época mítica, que se pierde en las brumas del pasado, durante la cual se habría constituido el primer "stock de capital": en tanto que unos

* Desde que a la separación entre propietario y empresario ha venido a añadirse la de director técnico y administrador de empresas, Schumpeter ha precisado que los esfuerzos así recompensados no son los esfuerzos de la gestión técnica, sino los de "previsión sobre el estado del mercado".

** El propio Keynes niega en otra parte[62] la teoría de la abstinencia, indicando justamente que el dinero atesorado, que el avaro *se abstiene* cuidadosamente de consumir, no produce ningún interés. Esta refutación sólo se hace para sustituir la teoría de la abstinencia por otra concepción tan errónea que ve en el interés la "recompensa de la renuncia a la liquidez". ¡Cómo si en el régimen capitalista fuera un "sacrificio" el prestar un capital inactivo! ¡Cómo si para el capitalista el verdadero "sacrificio", no fuera más bien el de conservar el dinero en forma líquida! Esta teoría de Keynes está tomada del mundo de las especulaciones bursátiles, y no del de la vida industrial, en el que se basan, sin embargo, todas las demás esferas de actividad de la economía capitalista.

*** Un crítico neoclásico responde al perentorio argumento de Keynes, "ahorrar es renunciar a una comida": "No, ahorrar, es en general renunciar a comer 'dos veces' el mismo día." La respuesta es muy exacta y brillantemente dicha. Pero "abstenerse de comer dos veces en el mismo día", ¿es acaso verdaderamente un "sacrificio" que reclama una "recompensa"?

habrían dilapidado sus ingresos, otros habrían "ahorrado" una parte de ellos. Tal sería el origen de ese primer volumen de capital.[63] Pero el estudio de los orígenes del capital demuestra que esa época no ha existido nunca. De hecho, en los orígenes del sobreproducto social no se encuentra una minoría de gente "ahorrativa"; los antepasados del capitalismo moderno son una minoría de *usurpadores* que arrebatan, de grado o por fuerza, a los productores una parte de sus excedentes. Hubo, sí, "abstinencia", pero "abstinencia forzosa" de los productores y no de los "empresarios".*

En definitiva, los economistas "vulgares" —salvo la escuela neoclásica de Böhm-Bawerk— se contentan con comprobar los "hechos", es decir, con comprobar que existe el propietario del capital, el trabajador y el terrateniente, y que cada uno de ellos extrae sus ingresos de la producción corriente, porque los tres son "indispensables", o "escasos".[65] El grado de "escasez" vendría precisamente indicado por el precio que se paga al "factor de producción".** Se trata, evidentemente, de una petición de principio. Se comienza por *suponer* que los "ingresos" se reparten según ese criterio, y se "confirma" la suposición en el análisis sin preguntarse si estos "factores" son efectivamente *creadores de valor*.

En realidad, el capital fijo no "crea" ningún ingreso, como tampoco lo crea la tierra. Una máquina sobre la cual no se aplique directa o indirectamente la fuerza de trabajo vivo, no produce ningún valor. El reparto de los ingresos entre capitalistas, obreros y propietarios se efectúa en el mercado. Pero éste se caracteriza por una *desigualdad institucional*, sin la cual el régimen capitalista no podría sobrevivir un solo día: el *monopolio* de los medios de producción en manos de una clase social; la *obligación* en la que se encuentra otra clase social de vender su fuerza de trabajo, a fin de poder subsistir. Los "precios" de los factores de producción responden a esta desigualdad de las condiciones de mercado. No tienen nada que ver con el problema teórico de la creación de valor.

Algunos pueden argüir: admitamos que así sea; ¿pero por qué no contentarse entonces con esta crítica de las condiciones institucionales de desigualdad en el mercado? ¿Por qué buscar un misterioso "valor intrínseco", eco del antiguo "precio natural", detrás de los precios efectivos, los precios de mercado? ¿Qué añade esta teoría del valor-trabajo al análisis

* Un abogado contemporáneo del capitalismo, David McCord Wright, afirma que el elevado nivel de los salarios norteamericanos depende del volumen de equipo que emplean, y que este volumen de equipo es el producto... "del no-consumo por ciertos hombres, que permite a otros trabajar en máquinas-herramienta, más bien que satisfacer necesidades inmediatas".[64] McCord Wright olvida que, lejos de hacer "sacrificios", los capitalistas que han encargado las primeras máquinas-herramienta, lo han hecho para realizar enormes beneficios a expensas de los artesanos, verdaderas víctimas de la abstinencia, cuyos herederos no son los beneficiarios de la ganancia capitalista.

** ¿Por qué cobran los empresarios un sueldo más elevado que los trabajadores? "Porque la clase de servicio con la que aquéllos contribuyen a la producción es más rara que la clase de servicio de los otros industriosos."[66]

concreto de los fenómenos capitalistas, y al análisis de sus leyes de desarrollo, que puede efectuarse también a partir de los precios de producción?

El hecho de buscar una categoría simple que explique en última instancia la estructura y la lógica interna de los fenómenos aparentes no es un simple juego de la inteligencia. Es el proceso de todo pensamiento científico, en todos los terrenos del conocimiento. Los químicos intentan reducir todos los cuerpos a una estructura de moléculas. Los físicos reducen las moléculas a construcciones de átomos, de electrones o de otras partículas infinitamente pequeñas. La lingüística se ha convertido en una ciencia con el descubrimiento de elementos constitutivos, los fonemas. Toda disciplina que rehuse investigar elementos relativamente simples detrás de las formas aparentes, se condena al empirismo puro, permanece atada a la superficie de las cosas y resulta incapaz de aprehenderlas en su devenir.

Descubriendo este elemento constitutivo que es el valor, la ciencia económica dispone de una clave para resolver una serie de problemas prácticos. Sin teoría del valor-trabajo, no hay teoría de la plusvalía, y entonces tampoco hay posibilidad de reunir en un solo origen la ganancia, el interés y la renta de la tierra, ni posibilidad de comprender las fluctuaciones misteriosas de la producción agrícola durante los últimos 150 años. Sin teoría del valor-trabajo, no hay teoría homogénea de la caída tendencial de la tasa media de ganancia, y tampoco hay entonces teoría coherente de las crisis. Sin teoría del valor-trabajo, resulta imposible comprender las tendencias a largo plazo de los precios, que en última instancia dependen de las fluctuaciones de las cantidades de trabajo necesarias para producir las mercancías.

La teoría de los precios de producción -- de los "costos de producción"— se hace también puramente empírica y ya no explica nada, en el momento en que se rompe con la teoría del valor-trabajo.* Porque en los cálculos de Marx, la perecuación de la tasa de ganancia reparte una plusvalía *previamente creada,* y cuya amplitud se explica a la luz de la teoría del valor-trabajo. En el momento en que se abandona este criterio, a saber, que la suma total de los precios de producción debe ser igual a la suma total del valor, no hay más remedio que deducir el volumen de ganancias de las fluctuaciones de la oferta y la demanda y los precios oscilarán entonces en el vacío y no alrededor de un eje preestablecido y dado. Las consecuencias son especialmente sensibles en el terreno del cálculo de la renta nacional, y en el del estudio de las posibilidades de desarrollo económico, sobre todo para los países subdesarrollados.** En el terreno científico, toda negativa a considerar los problemas teóricos fundamentales se acaba siempre pagando. "La utilidad" de mantener la teoría del valor-trabajo,

* Este es especialmente el caso de la mayor parte de los teóricos contemporáneos, quienes se contentan en considerar los beneficios como una "diferencial", una "separación entre los costos de producción y los precios de venta",[67] sin plantearse la pregunta de los orígenes primeros de esta "diferencial".

** Ver capítulos X y XIII.

es decir, un sistema económico coherente que forme un todo, queda así ampliamente demostrada.

Quedan por refutar rápidamente algunas de las objeciones más generales contra esta teoría del valor-trabajo:

1] Al afirmar que todas las mercancías tienen una cualidad común, la de ser el producto del trabajo humano, Marx ha excluido deliberadamente de la enumeración todas las mercancías que no son producto del trabajo humano, que son dones de la naturaleza (la tierra, los minerales y pozos de petróleo, los parajes particulares, etc.).[68] O dicho con otras palabras: "Si el trabajo fuera la única fuente del valor, el valor no existiría allí donde no hubiera trabajo."[69] De hecho, los "dones de la naturaleza" no tienen efectivamente valor, en la medida en que no son el producto de un trabajo humano real (*polders* holandeses y flamencos, tierras irrigadas y recuperadas, pantanos desecados, etc.). Si alguna vez tienen un precio, este precio procede del establecimiento de un monopolio artificial, social, sobre su propiedad. Cuando este monopolio falta, el "precio" desaparece con él.* En cuanto a los minerales, sólo carecen de valor en la medida en que permanecen bajo tierra. Pero el *trabajo* de su extracción crea mucho y buen valor, de la misma forma que el *trabajo* necesario para transportarlos hacia los centros consumidores.

2] Al afirmar que todas las mercancías tienen una *sola* cualidad común, la de ser el producto del trabajo humano, Marx ha eliminado de su razonamiento toda una serie de cualidades comunes a todas las mercancías: la de ser productos de la naturaleza, la de ser escasas, la de estar sometidas a la ley de la oferta y la demanda, etc.[70] Pero Marx no afirma en ninguna parte que la única cualidad común de las mercancías sea la de ser producto del trabajo humano. Subraya, con Aristóteles y todos los principales economistas antiguos y modernos, que todas las mercancías tienen en común un valor de uso y un valor de cambio. Pero mientras el valor de uso —nexo particular entre el objeto y el *individuo*— no puede manifiestamente ser un nexo objetivo, una medida común a emplear *a la vez por el comprador y el vendedor* (¡puesto que, por definición, la mercancía vendida no tiene utilidad para el vendedor desde el momento en que la vende!), el valor de cambio debe medirse por una cualidad *común a todos los productores que aparecen en el mercado,* una cualidad *social* que permite unir lazos entre todos esos productores. La escasez de las mercancías constituye una condición previa a su producción; pero no es conmensurable de manera precisa en dos mercancías. Todo lo más, se la puede deducir del reparto del tiempo de trabajo global, disponible en la sociedad, entre esas dos ramas de producción social. Y este rodeo nos lleva, por tanto, a la cualidad de las mercancías de ser cristalización de trabajo humano general y abstracto (de parcelas del tiempo de trabajo global de que dispone la sociedad), es decir, nos lleva hacia la ley del valor-trabajo.

* Ver ejemplos en el capítulo IX.

3] Si el trabajo fuera la única fuente del valor, trabajos iguales producirían valores iguales. Ahora bien, la experiencia demuestra lo contrario: el mismo trabajo que produce dos trozos de carne procedentes de diferentes partes de la res, conduce a dos valores diferentes.[71] En primer lugar, los críticos confunden precios y valores; los precios de mercado oscilan alrededor del valor, pero no son idénticos a éste. Y confunden, además, trabajo individual y *trabajo socialmente necesario.* No es el gasto individual de trabajo lo que crea el valor, sino solamente el gasto de trabajo *reconocido como socialmente necesario por el mercado.* Esto depende de los niveles relativos de productividad, encontrándonos, pues, ante el problema de la perecuación de la tasa de ganancia.*

4] Si el trabajo fuera la única fuente del valor, el valor de una mercancía debería permanecer idéntico, puesto que el trabajo que ha incorporado está dado de una vez por todas. Ahora bien, el valor de las mercancías cambia con el tiempo. Puede descender (especialmente en caso de crisis); puede aumentar (especialmente para las obras de arte, etc.).[72] Una vez más, los críticos confunden aquí valor y precio. Los *precios de monopolio* pueden separarse mucho del valor;** éste es sobre todo, el caso de los precios de las obras de arte. Los precios de las mercancías pueden caer bruscamente en caso de crisis. Esto no significa en absoluto que alguna otra razón misteriosa determine su valor. Significa simplemente que el mercado ha demostrado *a posteriori* que una buena parte del trabajo consumido en la producción de esas mercancías ha sido despilfarrado desde el punto de vista social, no constituye trabajo socialmente necesario, y no recibe, pues, ningún equivalente de la sociedad en el acto de cambio.

La teoría marginalista del valor y la economía política neoclásica

En todo caso, lo cierto es que la economía política ecléctica no ha convencido enteramente ni a los científicos que continuaban respondiendo a las preguntas que las generaciones anteriores les habían legado, ni a la propia burguesía, constantemente expuesta al riesgo de que, partiendo de la *vulgarización* de las ideas de Ricardo, los economistas pudieran desviarse un poco hacia el socialismo (éste fue especialmente el caso de John Stuart Mill). Para neutralizar el "peligro socialista" que se sintió poderosamente después de la revolución de 1848, y sobre todo después de la Comuna de París (1871), había que derribar el conjunto del edificio fundado en la teoría del valor-trabajo. Estamos ante el gran giro de la economía política burguesa hacia la *teoría marginal del valor,* preparado desde 1855, independientemente uno de otro,[73] por Herman Gossen y Richard Jennings,

* Ver en el capítulo v: *La perecuación de la tasa de ganancia en la sociedad capitalista.*

** Ver capítulo xii.

que conduce a las escuelas neoclásicas británicas (Jevons, 1871), vienesa (Menger, 1871) y suiza (Walras, 1874).

Con relación a las concepciones eclécticas y vulgares, los neoclásicos se distinguen por un mayor rigor teórico. Igual que los clásicos, se esfuerzan en no dejar en la sombra ningún fenómeno económico, en no esquivar ninguna cuestión, en suministrar materiales con vistas a la construcción de un conjunto coherente. El carácter apologético de este conjunto aparece no tanto en las conclusiones como en la metodología y en las hipótesis de partida. Aunque coherente, el sistema está tan divorciado de lo real que no consigue ni captarlo de manera estática, ni explicarlo *a fortiori* en sus leyes de desarrollo.

De Petty a Ricardo y a Marx, toda teoría del valor ha sido objetiva, es decir, ha partido en última instancia de la *producción;* el valor se identificaba a los costos de producción u oscilaba a su alrededor. La influencia de la demanda sobre el valor se negaba como variable independiente; e incluso cuando se tomaba indirectamente en consideración, solo aparecía como función indirecta de la propia producción, puesto que todos los ingresos se consideraban como creados en la producción. De hecho, debido a esto, toda la teoría clásica se ha *orientado* hacia una síntesis entre concepciones microeconómicas y concepciones macroeconómicas, que Marx ha sido el único capaz de llevar a buen término.

Por el contrario, la escuela neoclásica aborda el problema de manera totalmente diferente. Es una escuela de microeconomía pura, que considera que el valor puede y debe determinarse por cada mercancía tomada separadamente. Considera este valor como función no ya de los costos de producción, sino de la influencia autónoma de la demanda sobre esos costos.* La separación del valor de cambio y del valor de uso, punto de partida de la escuela clásica, se pone en tela de juicio. Se afirma, por el contrario, que el valor de cambio está esencialmente en función del valor de uso, de la utilidad de la mercancía.

Pero, ¿cómo medir esta utilidad? Los neoclásicos se topan aquí con la misma dificultad que habían encontrado todos sus predecesores, de Aristóteles a Jean-Baptiste Say, pasando por el monje francés Buridan, y el enciclopedista Condillac. Si yo pregunto: "¿Qué utilidad tiene para ti este cuchillo?", se me responderá: "Una gran utilidad" o "Lo utilizo mucho" o incluso "No lo necesito en absoluto". Nadie responde a semejante pregunta indicando una *cantidad,* una medida cualquiera del "valor de uso". Resignándose a la imposibilidad de expresar cuantitativamente el valor de uso, los marginalistas han recurrido a una expresión cuantitativa de las *necesidades* con las que debe enfrentarse el valor de uso. Establecen escalas *individuales* de necesidades; de ahí que esta escuela se caracterice justamente como *subjetivista,* puesto que su punto de partida es puramente

* Alfred Marshall ha intentado efectuar una síntesis ecléctica entre una teoría del valor que parte de la producción y una teoría del valor que parte de la "oferta autónoma".

arbitrario, subjetivo. Como ha dicho Rudolf Hilferding: mientras que Marx y los clásicos parten del carácter *social* del acto de cambio, y consideran el valor de cambio como un nexo *objetivo* entre propietarios (productores) de diferentes mercancías, los marginalistas parten del carácter *individual* de las necesidades, y consideran el valor de cambio como un nexo *subjetivo* entre el individuo y la cosa.[74]

Sin embargo, la expresión cuantitativa de las necesidades sigue sin resolver la dificultad. Evidentemente, un hombre tiene más necesidad de agua y de pan que de un diamante. Y, sin embargo, el diamante tiene un valor de cambio superior al del pan. Tiene también más necesidad de aire, el cual no tiene —normalmente— ningún valor de cambio. De ahí que la teoría neoclásica afirme: no es la intensidad de la necesidad en sí, sino la intensidad de la *última parcela de necesidad no satisfecha* (de la utilidad *marginal)* lo que determina el valor.

Partiendo de esta concepción general, la escuela neoclásica elabora una serie de curvas cuyos puntos de sección establecerían las condiciones de equilibrio; las curvas de la oferta y la demanda, que determinan los precios de equilibrio; las curvas de indiferencia y de los precios, las cantidades de mercancías pedidas a determinados niveles de ingresos; las curvas de los cortes marginales que determinan para los empresarios los niveles de la producción que aseguren el máximo de ganancias; la curva de los salarios ofrecidos y de la "no utilidad del trabajo", la demanda de empleo; la curva de la tasa de interés ofrecido y de la ganancia anticipada, el volumen de las inversiones; la curva del volumen acumulado de capitales y del volumen de capitales-dinero disponibles, la tasa de interés, y así sucesivamente. Finalmente, todo el sistema está en equilibrio estático completo, al haber desaparecido la "ganancia", al menos en Walras, puesto que en condición de competencia total, el valor del producto marginal —que determina el valor de toda la producción— se disuelve en capital amortizado, salario, interés y renta de la tierra.[75]

Se llega así a una *teoría marginalista del equilibrio general,* que cierto autor ha resumido de la siguiente forma:

"En un régimen de competencia, el empresario aumenta el empleo de cada factor de producción hasta que la productividad marginal de ese factor (producto neto obtenido gracias a la última unidad empleada) sea igual al precio del factor sobre el mercado, y aumente su producción hasta que el costo marginal del producto (costo de la última unidad) sea igual al precio del producto."

"En semejante situación, las satisfacciones obtenidas por los consumidores son máximas, ya que toda transferencia de un factor de producción conduce a una disminución del valor" creado por ese factor. Si se trata de un obrero, por ejemplo, este obrero produce inmediatamente, allí donde trabaje, un "valor" igual a su salario. Si se le transfiere a otra parte, producirá un poco menos: en efecto, será "añadido" a un grupo de trabajadores, cuya productividad marginal es ya igual al salario, de manera que su

productividad le resultará necesariamente un poco inferior."[76]

Eric Roll tiene razón cuando critica la tesis mecanicista de Bujarin, según la cual la escuela marginalista refleja los intereses particulares de una nueva capa de rentistas, aparecida en el interior de la burguesía.[77] Pero Bujarin tiene también razón cuando subraya que la escuela marginalista *adopta* un punto de vista de rentista, o más exactamente de capitalista que se retira de la escena de la empresa; porque esta escuela parte del *consumo de los individuos,* en lugar de partir de la *producción social,* como hacen los clásicos y como lo hace Marx.[78] No se debe a un azar que los ejemplos con que operan los fundadores de la escuela neoclásica se refieran casi todos a la producción de lujo.

Este carácter particular de la escuela neoclásica se acentúa todavía más por el hecho de que durante mucho tiempo tal escuela ha sido incapaz de determinar el valor marginal de los bienes de producción. En definitiva, sólo lo ha conseguido con Böhm-Bawerk, introduciendo la noción de "rodeo" *(roundaboutness)* de la producción que se acentuaría cada vez más, a medida que intervienen cada vez más bienes de producción; habría que "pagar" esos "rodeos". Además, es incapaz de explicar cómo del choque de millones de "necesidades" individuales diversas, emergen no solamente precios uniformes, sino también precios *estables durante largos periodos,* incluso en las condiciones de libre competencia perfecta.* En vez de una explicación de *constantes,* y de la evolución fundamental de la vida económica, la técnica del "margen" ofrece, todo lo más, una explicación de las variaciones pasajeras y a corto plazo. Es significativo que en la obra básica de Walras se parta del ejemplo de vendedores y de compradores "dispuestos a la subasta", es decir, de especuladores en bolsa.[79]**

Hoy, la mayor parte de los economistas lo admiten gustosamente: el sistema de equilibrio neoclásico está totalmente divorciado de la realidad.[80] No reconoce los marcos institucionales particulares del capitalismo, que hacen perfectamente absurda la idea de que el salario se determine por "el producto de la última unidad de su tiempo que el obrero quiera enajenar en lugar de dedicarla a sus ocios".*** No reconoce el carácter dinámico de la competencia y las radicales transformaciones constantes del equi-

* La escuela neoclásica tampoco explica por qué el precio del pan es igual para los desempleados hambrientos y para los millonarios, en tanto que la "utilidad marginal de una unidad suplementaria" es mil veces mayor para éstos que para aquéllos.

** Este ejemplo permite ver claramente el error de los marginalistas, puesto que la cotización de las acciones en bolsa no está *determinada* en absoluto por la "ley de la oferta y de la demanda"; todo lo más, esta "ley" hace *oscilar esa cotización alrededor de un eje,* a saber, la capitalización de los dividendos esperados. Igualmente, la "ley de la oferta y la demanda" hace oscilar los precios de mercado de las mercancías alrededor de su *valor,* que se determina por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirlas.

*** La teoría neoclásica que determina el "ingreso de los tres factores de producción" por su "productividad marginal" no es más que una generalización abusiva de la teoría ricardiana sobre la renta diferencial; ver capítulo IX, última parte.

librio que provoca. Es esencialmente *estático,* e introduce la dinámica todo lo más como un elemento que trastorna el equilibrio, mientras que en realidad, el equilibrio sólo es un momento pasajero de un movimiento económico espasmódico, en permanente oscilación. No tiene explicación que ofrecer ni a las crisis periódicas, ni a las crisis estructurales. Llevado hasta su lógica extrema, conduce incluso a negar el fenómeno del imperialismo o, más exactamente, a negar que tenga cualquier relación con las leyes de desarrollo del capitalismo.[81]*

La teoría neoclásica no está solamente divorciada de la realidad social en su conjunto. Lo está también de la realidad práctica cotidiana. La teoría del valor-trabajo puede ser demostrada empíricamente, siquiera sea en el sentido de que, en última instancia, todos los elementos de los costos de producción de una mercancía tiendan a reducirse al trabajo, y solamente al trabajo, si se va lo bastante lejos en el análisis. A pesar de todas las enseñanzas de la escuela neoclásica, los empresarios capitalistas continúan calculando sus precios de costo sobre esta misma base.** Y cuando se esfuerzan en efectuar cálculos comparados de productividad, es también con ayuda del patrón "cantidad de trabajo", y solamente con ayuda de este patrón, como los efectúan.[84]

La "revolución keynesiana"

La teoría marginalista del valor y la escuela neoclásica fundada en ella, han dominado el pensamiento económico burgués durante tres cuartos de siglo. Su función objetiva fue, sin duda, puramente apologética: justificar las estructuras capitalistas como más o menos inevitables; justificar salarios, precios y ganancias como resultado de cambios realizados en condiciones de igualdad. En la medida en que el auge capitalista que caracteriza la segunda mitad del siglo XIX y la primera década del siglo XX, era también un "argumento" en favor del capitalismo más poderoso que toda construcción teórica, la burguesía no experimentó la necesidad de una corriente diferente de esta escuela puramente apologética.

Sin embargo, varias generaciones de economistas se mostraron insatisfechas ante las respuestas aportadas por la escuela neoclásica, especialmente las referentes a los problemas de la inversión (de la tasa de interés), del dinero (teoría cuantitativa del dinero) y de las crisis periódicas. La escuela neoclásica ha comenzado a desmoronarse en sus aspectos más débiles, es decir, ante las dificultades que encuentra para formular una teoría dinámica, una teoría del crecimiento partiendo de los datos microeconómicos del valor marginal, y ante la dificultad de conciliar la teoría de los precios

* Cfr. esta notable predicción de Schumpeter: "Pero podemos prever que, de todos los países, serán sin duda los Estados Unidos quienes más débil tendencia imperialista muestren."[82]

** "Como lo han demostrado diversos estudios, especialmente los de Hall y Hitch, las empresas no conocen su costo marginal y razonan en términos de costo medio total, aumentados con un margen de beneficio preconcebido."[83]

que resulta de la oferta y la demanda* por una teoría de los precios que resulte de la cantidad de dinero en circulación.

De ahí la razón de que la idea de una tasa de interés que resulte de la oferta y la demanda de capitales, de una tasa de interés que se eleva hasta detener la demanda cuando ésta es excesiva, puesto que desciende a estimular la demanda cuando es insuficiente, haya sido desmentida desde principios de siglo por el economista sueco Wicksell. Éste demuestra que la tasa de interés en equilibrio se determina por la relación entre el *ahorro* y la *inversión* y Gunnar Myrdal, alumno de Wicksell, irá todavía más lejos explicando que esta tasa de interés depende en realidad de la ganancia descontada de la inversión,[85] es decir, de la tasa de ganancia, como en Marx.

Si en el siglo XIX sólo los críticos del capitalismo se asoman a los fenómenos de las crisis, desde fines de este siglo, Tugan-Baranovsky, bajo la influencia directa de Marx, comienza el *estudio empírico de las crisis periódicas,* que conduce a las modernas teorías del ciclo económico y del crecimiento económico. Por lo demás, Tugan-Baranovsky se inspira en todos los instrumentos forjados por Marx, especialmente en el de la división de la producción social en dos categorías, en el del problema de la renovación periódica de capital fijo, etc. Después de Tugan-Baranovsky, Spiethoff Aftalion, Bunatian, W. C. Mitchell, Schumpeter y otros se asoman también al estudio y al intento de explicación de los factores empíricos de las crisis. En 1917, la Universidad de Harvard creó un Instituto especializado en el estudio de las fluctuaciones cíclicas *(Harvard Committee for Economic Research)*. Pero habrá que esperar la gran crisis económica de 1929-33 para que la teoría económica oficial se comprometa a fondo en el giro de lo que se ha convenido en llamar la "revolución keynesiana". Por lo demás, lo hace admitiendo su fracaso completo: "Conocemos mejor la velocidad del movimiento de un electrón que la velocidad de circulación del dinero. Sabemos más del ciclo de la tierra alrededor del sol, y del ciclo del sol en el universo, que del ciclo industrial", escribe el *Manchester Guardian,* el lo. de septiembre de 1931, bajo el sugestivo título: "Bancarrota de la economía política."

Esta relación causal entre la realidad histórica vivida y la modificación

* Puede decirse que la escuela marginalista nunca ha sido capaz de resolver el problema del "valor marginal del dinero", y que, por ello, es dualista, combinando una teoría *subjetiva* del valor con una teoría *objetiva* del dinero (por ejemplo, la teoría cuantitativa). Es evidente que un aumento del "stock de dinero" no disminuye necesariamente el "valor marginal" de este stock, como lo haría el aumento de un stock de trigo, puesto que el dinero puede emplearse en la compra sucesiva de mercancías que corresponden a *diferentes* necesidades de intensidad equivalente. El dualismo queda claro suponiendo que el aumento de stock de dinero provoca bruscamente un alza de los precios, sin modificar el valor marginal de las mercancías.

La teoría cuantitativa del dinero implica que los precios ascienden o descienden si la cantidad de dinero en circulación se aumenta o disminuye a partir de un determinado nivel de equilibrio.

del pensamiento económico, en ninguna parte es tan clara como en el propio Keynes. En su *Treatise on Money*, Keynes se vinculaba a la teoría cuantitativa del dinero, construcción teórica separada del grueso de la teoría económica neoclásica. Bajo la influencia de Alfred Marshall, continuó tratando la moneda como un simple medio de cambio, y no al mismo tiempo como medio de pago y reserva de valor. Pero en 1936, bajo la influencia de la crisis, redacta su *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, que revoluciona estos conceptos tradicionales.

El conjunto de las ecuaciones de equilibrio elaboradas por Walras implicaba teóricamente el pleno empleo. Una sociedad fundada en la libre competencia tendería automáticamente al pleno empleo, y el único desempleo concebible en un marco tal sería el desempleo de fricción. Si estallan crisis, éstas se deberían fundamentalmente a fenómenos de desorden monetario y de hipertensión del crédito. Pero Keynes tenía ante sus ojos el ejemplo de la economía británica entre 1918 y 1938, 20 años durante los cuales aproximadamente el 10% de la clase obrera había permanecido sin empleo. El equilibrio podía, pues, coincidir perfectamente con el paro masivo; tenía que haber un fallo en la explicación teórica académica.

Keynes descubre este fallo en la doble función del dinero, que representa a la vez medio de cambio y medio de pago, *demanda (potencial) de mercancías en el mercado*. Ahora bien, los hogares y las empresas pueden tomar dos decisiones respecto a las cantidades de dinero que poseen: la decisión de gastarlas (de consumir) o la decisión de atesorarlas. Y puesto que lo que determina el nivel de las actividades económicas es el volumen de la demanda, éste fluctuará especialmente con la propensión a consumir, es decir, según que el conjunto de los ingresos haya sido gastado o no.[86] Como los hogares gastan en general la mayor parte de sus ingresos, son las fluctuaciones de los gastos de las empresas —de las inversiones— lo que determina en última instancia el volumen de la demanda, del empleo y de la producción.

La teoría keynesiana es una *teoría del ingreso*, puesto que el reparto del ingreso determina en última instancia el nivel de empleo. Y puesto que un reparto determinado del ingreso y de la demanda es indispensable para realizar el pleno empleo, Keynes propone que los gastos públicos suplan la carencia de las inversiones privadas cuando hay caída de ingreso y desempleo masivo. Gracias al juego del multiplicador,* todo gasto público aumenta el ingreso nacional con una suma más fuerte que él mismo. Se elabora así la teoría del *déficit-spending*, donde los gastos públicos permiten "cebar la bomba del restablecimiento".

Por consiguiente, Keynes rompe radicalmente con toda una serie de dogmas generalmente adoptados en su época: el dogma según el cual la crisis —¡incluso la de 1929!— se podría superar solamente con que los

* Ver explicación en el capítulo XI.

salarios pudieran... caer lo bastante bajo como para que la producción vuelva a ser provechosa para el empresario (sin responder a la pregunta: ¿quién comprará esta producción?); el dogma de la estabilidad del dinero que hay que preservar a toda costa; el dogma de que todo ingreso acaba siempre por gastarse; la "ley de los mercados", etc.

El significado histórico de esta ruptura es evidente. Constituye un giro radical de la economía política burguesa que, de apologética, se convierte en pragmática. *Más que justificar al capitalismo en teoría, se trata ahora de salvarlo en la práctica* (de prolongar su existencia), atenuando la violencia de las fluctuaciones periódicas. El control social de los ciclos económicos se convierte en una necesidad política, tanto en el interior del país como internacionalmente. El principal problema práctico de nuestra generación es el mantenimiento del empleo, y ahora se ha convertido en el principal problema de la teoría económica.[87] Keynes y sus discípulos persiguen un fin práctico: organizar la intervención del Estado en la vida económica con vistas a conseguir esta atenuación. Todas sus preocupaciones teóricas tienden a este objetivo. Los problemas teóricos se dejan de lado, de una manera más o menos perentoria. El principal discípulo de Keynes, Samuelson, se contenta con partir del "hecho" de los "tres factores de producción" en su manual *Economics*. No se toma siquiera la molestia de formular una teoría del valor.

La escuela keynesiana es pragmática y esencialmente macroeconómica. Para salvar al capitalismo, es preciso fijar la atención y la eventual intervención de los poderes públicos sobre los grandes agregados económicos; poco importan el valor o el precio individual de las mercancías. El giro decisivo de la economía política oficial hacia la teoría macroeconómica ha permitido profundizar la teoría del ciclo económico y del crecimiento económico y, por medio de la econometría, ha originado una serie de nuevas *técnicas* de la investigación, previsión y planificación económicas, que son tan útiles, cuando no más útiles, para una sociedad que haya abolido el capitalismo que para la propia sociedad capitalista.

Estos elementos positivos contenidos en la "revolución keynesiana" no deben ser puestos en tela de juicio. Constituyen, por lo demás, en general, al menos objetivamente, un retorno a las concepciones clásicas, cuando no a las concepciones de Marx. La crítica de Keynes respecto a la teoría de los mercados y la teoría cuantitativa del dinero se encuentra en lo esencial en Marx: incluso la teoría del interés fundado sobre la *liquidity preference* toma sus orígenes de Marx.

Sin embargo, en numerosos terrenos, Keynes queda prisionero en las concepciones erróneas de la escuela marginalista neoclásica.* Y su prag-

* Sin embargo, es preciso subrayar el hecho de que, al menos en un pasaje, Keynes se esfuerza en volver a la teoría del valor-trabajo. Escribe:

"Por consiguiente, nuestras preferencias se inclinan por la doctrina preclásica, según la cual el *trabajo* es lo que *produce* todo, con ayuda... de la técnica, como ahora se dice; con ayuda de los recursos naturales que están libres o gravados con una renta según sean raros o abundantes, con la ayuda, en fin, de los resultados

matismo le coloca a menudo al servicio de la clase burguesa, especialmente cuando afirma su preferencia por el alza de los precios (la inflación moderada), puesto que los obreros se oponen mucho menos a una reducción de los salarios reales a consecuencia de un alza de los precios, que a un descenso de los salarios nominales.[89]

Continúa considerando las "previsiones de los empresarios" como el factor decisivo de la marcha cíclica de la economía, sin preguntarse si estas "previsiones" no dependerán en última instancia de factores objetivos, como por ejemplo la evolución de la tasa de ganancia. Continúa hablando indistintamente de "ingreso" y de "ahorro", sin establecer la distinción entre el ingreso de los trabajadores que raramente se ahorra (todo ahorro obrero es literalmente un consumo diferido), y el ahorro capitalista que puede, solo él, elegir entre la inversión y el atesoramiento. Comprendiendo la importancia del fenómeno del atesoramiento, prácticamente ignorado por los marginalistas, limita excesivamente su alcance definiendo las inversiones como "todo incremento adquirido en cualquier forma",[90] lo que conduce a la ecuación de equilibrio, ahorro = inversión, mientras que hubiera bastado operar con la noción de inversión *productiva* para reforzar considerablemente todo el razonamiento. Finalmente, aunque critica duramente la escuela marginalista que se basa en el teorema del ingreso fijo, opera también con el teorema no menos irreal del "volumen y cantidad actuales del equipo", acoplado a una tasa de ganancia móvil,[91] cuando los movimientos de esta tasa dependen precisamente de la evolución del volumen acumulado del capital fijo, como por otra parte él mismo admite en otro pasaje. En cuanto a sus visiones de la acumulación del capital, de la *expansión* del equipo, están excesivamente teñidas por la experiencia del periodo 1920-35 en Gran Bretaña, que fue un periodo de semiestancamiento.

Los econometristas

La teoría del ingreso y del ciclo económico de la escuela keynesiana desemboca en el esfuerzo de representar el sistema bajo la forma de modelos matemáticos. Se llega así rápidamente, desde finales de los años 30 a principios de los años 40, a los modelos macroeconómicos para estudiar el ciclo (especialmente modelos basados en el multiplicador y el acelerador),* más tarde a los modelos de crecimiento económico fundados en el coeficiente de capital y, en fin, a los cuadros *input-output* y los cálculos de investigación operacional. Adoptados sólo en forma fragmentaria e intermitente en la economía capitalista, estas técnicas no

del trabajo pasado, que tiene también un precio variable, según su rareza o su abundancia [hasta aquí, continuamos estando en el marco de la economía política vulgar y ecléctica]. Es preferible considerar el trabajo, comprendiendo en él, claro está, los servicios personales del empresario y de sus asistentes, como el único factor de producción, mientras que la técnica, los recursos naturales, el equipo y la demanda efectiva, constituyen el medio determinado donde este factor opera."[88]

* Ver capítulo XI.

comenzarán a desarrollarse realmente mas que en el marco de una economía planificada y socialista, donde su utilidad es innegable, sobre todo cuando se trata de resolver problemas mecánicos arduos (elección entre diferentes proyectos de inversión, con un mismo fin prioritario; sustitución progresiva de los procedimientos corrientes por nuevos procedimientos técnicos; determinación del carácter más o menos desarrollado de ciertas regiones y de la forma de inversión más apropiada para superar este retraso, etc.). Durante la época stalinista, la negativa a emplear estas técnicas, se justificó en la URSS por razones seudoteóricas sin ningún valor, y causó un gran perjuicio al desarrollo económico del país.

Pero si la econometría es una técnica válida, no es más que una técnica e incluso una *técnica de apoyo*. Por sí misma, no puede ni *plantear* problemas, ni *orientar* la política económica; queda siempre al servicio de una óptica, de una política *previamente determinadas*. Toda tentativa de conceder una excesiva importancia a esta técnica, o de conceder un valor generalizado, incluso absoluto, a los resultados de investigaciones econométricas, conducirá a confusiones y a errores ciertos.

Ante todo, la técnica econométrica es una técnica de *simplificación*. Está obligada a operar con *algunos* datos, *algunas* variantes conocidos y capaces de ser cuantificados.[92] Lo mismo que la teoría clásica, debe operar siempre con la famosa reserva: mientras que los demás factores permanezcan inmutables. Pero si esta reserva no tiene importancia en un contexto puramente teórico, es decisiva cuando no se trata ya de especulaciones abstractas, sino de previsiones precisas con vistas a la acción. El resultado de todo cálculo econométrico debe considerarse como una materia bruta sobre la que debe aplicarse un análisis dialéctico mucho más completo, que tenga en cuenta un gran número de variantes y de factores secundarios de los que el propio cálculo había hecho abstracción.

Además, todo cálculo econométrico está predeterminado por la óptica del que formula el problema. Según se admita o no la hipótesis de que haya una *interacción* entre nivel de consumo y rendimiento de una inversión prevista, la elección del coeficiente del capital en el que funda sus cálculos puede variar mucho.* Un cálculo del valor del multiplicador que sólo difiera en un decimal de otro cálculo, puede conducir a diferencias considerables en los resultados previstos. La adopción o no adopción de la teoría del valor-trabajo, y la determinación de la renta nacional en función de esta teoría, conducirá a esquemas diferentes y a diferentes preferencias en la solución de ecuaciones para determinar la tasa de crecimiento óptima. Según se considere la población exclusivamente como bocas a alimentar, o como una fuerza de trabajo potencial cuyas posibilidades creadoras deben movilizarse, el resultado de un cálculo sobre el posible crecimiento del ingreso nacional por persona en un medio subdesarrollado puede diferir del simple al doble o al triple.

* Ver capítulo XVI.

La econometría debe, pues, quedar subordinada a una teoría económica general. En el momento en que quiera independizarse de ésta, corre el riesgo de conducir a falsas pistas. Keynes lo había comprendido claramente, y escribió en un célebre debate con Tinbergen:

"¿No tengo razón al suponer que el método de análisis por correlaciones múltiples [es decir, el método estadístico] depende esencialmente [de la capacidad] de los economistas para suministrar no solamente una lista de causas significativas, correcta hasta donde llegue, sino de suministrar también una lista *completa*? Supongamos, por ejemplo, que se tomen en consideración tres factores; no basta entonces que sean *verae causae*; hace falta, además, que no exista ningún otro factor significativo. Si existe un factor tal que no ha sido tenido en cuenta, el método no es entonces capaz de descubrir la importancia cuantitativa relativa de los tres primeros factores. Siendo así, esto quiere decir que el método sólo es aplicable cuando el economista es capaz de suministrar de antemano un análisis correcto e indudablemente completo de los factores significativos. No es, por tanto, ni un método de descubrimiento, ni un método de crítica."[93]

Una variante apologética del marxismo

El periodo más fértil de desarrollo de la teoría económica marxista se extiende entre 1894 y 1914. Después de la publicación de los tomos II y III de *El Capital*, gracias a Engels, después de la publicación de la *Historia de las doctrinas económicas* (*Theorien über den Mehrwert*) por Kautsky, en un clima de rápido desarrollo del movimiento obrero y de intensa lucha ideológica entre "marxistas" y "revisionistas", van apareciendo sucesivamente las obras de Lenin sobre la penetración del capitalismo en Rusia, de Kautsky sobre el capitalismo en la agricultura, los primeros estudios de Parvus sobre el imperialismo, los debates entre "marxistas legales" rusos sobre la teoría de las crisis, y finalmente, como coronación de toda esta época, el *Capital financiero* de Rudolf Hilferding y la *Acumulación del Capital* de Rosa Luxemburgo, seguidos por artículos y folletos de discusión y de vulgarización importantes de Kautsky, Otto Bauer, Pannekoek y Lenin (*El Imperialismo, fase superior del capitalismo*). El conjunto de estos estudios constituye una "puesta al día" del marxismo, ante las transformaciones estructurales que se habían operado tanto en el mercado mundial como en los países imperialistas de la época de los monopolios, que Marx y Engels pudieron presentir pero que no tuvieron tiempo de analizar en detalle.

Entre el fin de la primera Guerra Mundial y el comienzo de la gran crisis económica de 1929-33, se extiende una segunda fase de desarrollo de la teoría económica marxista, menos fértil que la primera. Esta fase se centra en dos categorías de problemas: los de la sociedad de transición entre el capitalismo y el socialismo (es decir, de la economía soviética);

y los del imperialismo. En la primera categoría, deben señalarse las obras de Bujarin y de Varga, la *Novaia Ekonomica* de Preobrazhensky, el primer manual de economía política soviética de Lapidus y Ostrovitianov, artículos más especializados de Strumilin, de Trotsky, de Gatovski y otros. En la segunda categoría, se encuentran sobre todo las obras de Henryk Grossmann, Fritz Sternberg y Otto Bauer.

Pero en el mismo momento en que aparece claramente la caída de la economía política tradicional, y cuando el pensamiento económico burgués realiza su gran giro pragmático, la teoría económica marxista, lejos de realizar un nuevo salto hacia adelante, conoce también una transformación pragmática, al menos en la Unión Soviética y en todos los medios subordinados a ella. De un instrumento de investigación de la verdad objetiva, la economía fue degradada al papel de justificante *a posteriori* de las decisiones políticas o económicas tomadas por el gobierno de la URSS. Si el estudio sobre las diversas y sucesivas justificaciones de los "virajes" de esta política sólo tiene un interés puramente histórico, no ocurre lo mismo con las *deformaciones apologéticas* introducidas en el cuerpo de la teoría económica marxista. Las dos deformaciones más importantes se han referido a la cuestión de definición de la sociedad socialista —especialmente con relación a la producción de mercado— y a la de la retribución de la fuerza de trabajo en una sociedad de transición entre el capitalismo y el socialismo (y, *a fortiori,* en la propia sociedad socialista).

La teoría del valor-trabajo implica que la producción de las mercancías desaparece con el mercado, es decir, con toda circulación de productos en que el trabajo humano no deba ya hacer el rodeo del cambio para poder juzgarse como socialmente necesario o no.[94] En los escritos de Marx y Engels, los pasajes a este respecto son numerosos e inequívocos: *Crítica del programa de Gotha,*[95] carta de Engels a Kautsky de septiembre de 1884, etc. La desaparición de la producción de mercancías depende, sin embargo, de *dos* factores: la extinción de toda propiedad particular de los productos en circulación, diferente de la sola propiedad colectiva; y la desaparición de la semipenuria que permite suprimir la necesidad del intercambio de la fuerza de trabajo contra una cantidad limitada de bienes de consumo. Ambas condiciones son necesarias para concluir la construcción de una sociedad socialista.

La tesis oficial soviética, según la cual la construcción del socialismo ha concluido en la URSS desde 1936, mientras que las categorías "mercancías, valor, dinero" continúan evidentemente aplicándose, representa una revisión de la teoría marxista de la sociedad socialista. El *Manual de Economía Política,* publicado en agosto de 1954, y que recoge el artículo de Stalin, "Problemas económicos del socialismo en la URSS", defiende esta misma tesis revisionista.[96] Afirma que la supervivencia de la producción de mercado se deriva allí de la existencia de dos formas de propiedad socialista, la propiedad estatal y la propiedad koljosiana,

cuando en realidad la supervivencia de esta producción de mercado se deriva del desarrollo de las fuerzas productivas. De esta forma, se ha podido desarrollar la idea de una sociedad socialista con un nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y un nivel medio de vida inferiores al de los países capitalistas más avanzados. Semejante idea está en contradicción con las tesis fundamentales del marxismo.

El carácter apologético de estas concepciones es manifiesto. Han sido formuladas *a posteriori* para justificar una tesis política de los dirigentes del Estado, a saber, la tesis según la cual se había concluido en Rusia la construcción del socialismo. Han sido formuladas con vistas a esconder a los ciudadanos soviéticos la enorme distancia que en esa época separaba su nivel de vida del de los ciudadanos de los países capitalistas más avanzados. Justificando la persistencia de la producción de mercado bajo el "socialismo", los autores de esta tesis han justificado también la persistencia de la desigualdad social y de la enajenación del trabajo en esta extraña "sociedad socialista".

Más claro todavía es el carácter apologético de la teoría según la cual, en la sociedad "socialista", la retribución se regula según la "*cantidad y calidad* del trabajo suministrado a la sociedad". Esta fórmula no se encuentra por ninguna parte en Marx. Por el contrario, en la *Crítica del programa de Gotha,* éste precisa claramente que en la primera fase de la sociedad socialista, los productores sólo serán retribuidos según la *cantidad* de trabajo suministrado.[97] En el *Anti-Dühring,* el propio Engels explica por qué la retribución según la *calidad* del trabajo, razonable en una sociedad capitalista, cuando los *gastos de adquisición de la especialización son soportados por los individuos privados,* pierde todo significado en una sociedad socialista donde estos gastos se encuentran totalmente socializados.[98]

Lejos de ser una aplicación "particular" de la ley del valor-trabajo a una sociedad "socialista", la teoría de la retribución "según la cantidad y la calidad del trabajo suministrado" es sólo una justificación grosera de las diferencias de retribución que de hecho existen en la URSS y en otras sociedades en transición del capitalismo al socialismo, bajo un pronunciado control burocrático.* Tal teoría no se encuentra por nin-

* Es conocido el pasaje del *Anti-Dühring* en el que Engels se burla de la pretensión de los profesores, arquitectos, etc., de obtener un "ligero suplemento de consumo" con relación a los "carreteros". Cfr. igualmente Marx y Engels, en *La ideología alemana:*

"Pero uno de los principios esenciales del comunismo, por el que se distingue de todo el socialismo reaccionario, consiste precisamente en la concepción empírica fundada sobre la naturaleza del hombre, según la cual las diferencias de la *cabeza* y de las capacidades intelectuales no determinan en absoluto las diferencias del *estómago* y de las *necesidades* físicas; y que, por ello, la fórmula errónea, fundada en nuestras condiciones presentes, 'a cada uno según sus capacidades', en la medida en que se aplica el goce [al consumo], en el sentido estricto del término, debe transformarse en la fórmula 'a cada uno según sus necesidades'; que, en otros términos, la *dife-*

guna parte en ninguno de los teóricos soviéticos de los 10 primeros años de existencia de la URSS: ni en Lenin, ni en Bujarin, ni en el primer *Manual de Economía Política de* Lapidus y Ostrovitianov.

Sólo aparece a partir de 1932, cuando se trata en efecto de encontrar una apología para el brutal aumento de la desigualdad social. Desde entonces, ha sido recogida por innumerables manuales oficiales —incluso el de Yugoslavia— y por autores occidentales que se adaptan estrechamente a la política soviética. Está contenida en el *Manual de Economía Política de 1954.*[100]

Pero esta teoría apologética choca con un patente obstáculo. Si en la sociedad capitalista el trabajo puede considerarse como trabajo "compuesto" (es decir, trabajo simple multiplicado por un coeficiente que tiene en cuenta los gastos de adquisición de la especialización), nunca se aleja demasiado de este trabajo simple. Ahora bien, en la Unión Soviética, las diferencias de retribuciones resultan muy grandes; y fueron enormes en la época stalinista.* Había que encontrar una teoría para justificar estas diferencias. He ahí la razón de que John Eaton[102] escriba que la "calidad del trabajo suministrado" *se juzga según la utilidad social del trabajo suministrado.* El autor de esta tesis parece ser A. Leontiev. Pero al adoptarla, teóricos que se consideran marxistas han realizado un viraje de 180 grados. Porque toda teoría que determina la retribución por "utilidad social del trabajo suministrado", y no ya por un criterio objetivo, conmensurable, rompe definitivamente con la teoría del valor-trabajo para penetrar de hecho en el campo de una teoría subjetivista del valor. Es indudable que una tesis que busca claramente justificar la desigualdad social debe evidentemente conducir a semejante teoría. ¿Acaso no es subjetivismo puro el afirmar que una "ley" económica cualquiera dicta una retribución de almirante o de *prima ballerina,* 20 veces más elevada que la de un obrero medianamente especializado?*

Si el marxismo rechaza decididamente toda teoría según la cual la "cantidad y la calidad del trabajo" determinan la retribución en sociedad *socialista,* admite sin inconvenientes que en la fase de transición entre el capitalismo y el socialismo, se mantengan diferencias de retribución en metas de evidente eficacia económica, especialmente respecto a los técnicos, ingenieros y otros especialistas indispensables.[103] Pero el marxismo explica que no se trata ahí de aplicaciones sino de *alejamiento* respecto de sus principios (además, que se trata de una separación res-

rencia de las actividades no da derecho a la *desigualdad,* a un privilegio en propiedad o goce [consumo]."[99]

* En vísperas de la guerra, los salarios de los obreros especializados llegaron a representar hasta 8 veces el salario de los peones, en tanto que los "obreros mejor remunerados" ganan "mucho más" que los obreros especializados, afirma J. Manevich en la revista *Voprossi Ekonomiki.*[101]

**. Teóricos del mismo género se separan todavía más de la teoría del valor-trabajo, cuando pretenden "medir" la cantidad y la "calidad" de los trabajos que, por definición, no producen valor, como los de los administradores, científicos, etc.

pecto a la teoría del valor-trabajo), y que este alejamiento debe desaparecer con el tiempo. Además, explica que tal alejamiento constituye una fuente constante de corrupción, de desmoralización y de burocratización, y que deben tomarse las medidas económicas y sociales necesarias a fin de limitar al máximo la deformación burocrática que resulta inevitablemente de este fenómeno.[104]

Nuevos desarrollos del pensamiento económico en la URSS

El gran debate sobre la industrialización que se libró en la década de los 20 fue la última ocasión de desarrollar el pensamiento económico en la URSS, desde el advenimiento del régimen staliniano. Dos decenios le sucedieron, durante los cuales todo desarrollo autónomo del pensamiento económico fue ahogado. La degeneración apologética del marxismo lo transformó al mismo tiempo en una escolástica incapaz de hacer frente a los problemas reales y nuevos de otra manera que no fuese un juego estéril de citas.

Mas el progreso de la economía y de la técnica soviéticas plantearon problemas que la escolástica fue incapaz de resolver. Y así, incluso antes de la muerte de Stalin, se observó un renacimiento (ultraprudente, es cierto) de investigaciones económicas autónomas, que condujo, incluso, a una controversia, marcada por un mínimo de libertad crítica: la concerniente a la elección entre diversas variantes de proyectos de inversiones.[105]

Después de la muerte de Stalin, y sobre todo después de la supresión de las reformas de la era jruscheviana* el pensamiento económico soviético conoció un verdadero renacimiento. Aparecieron un número relativamente importante de obras que aportaban contribuciones nuevas. Mas la tendencia principal era claramente pragmática. Es evidente que a autores como Kantorovich, Novozhilov, Nemchinov, Málishev y otros les importa menos descubrir las leyes económicas de la época de transición del capitalismo al socialismo que encontrar solución a los problemas prácticos. Entre éstos últimos, el de la *determinación racional de los precios* juega un papel manifiestamente predominante.**

A partir de 1939, el matemático Kantorovich había empezado, en la Unión Soviética, a desarrollar la técnica de programación lineal y de investigación operacional. Trató de rehabilitar el empleo del cálculo diferencial y del marginalismo para resolver los problemas microeconómicos. En el debate sobre los precios que resurgió en la década del 50 y luego en la del 60 la aportación teórica de la escuela de Kantorovich-Novozhilov fue muy abstracta. Efectivamente, también en esos autores el esfuerzo se concentró en unos cuantos problemas prácticos, bastante elementales,

* Ver capítulo XV.

** Ver un excelente resumen de esta discusión en un libro de Henri Denis y de Marie Lavigne.[106]

como por ejemplo, la lucha por incluir un *interés* (costo de empleo de bienes fijos) en el cálculo del precio de costo. No es a esta escuela, sino más bien a la de Málishev (llamada del "precio de producción") a la que están relacionados los esfuerzos transformadores de Liberman, que tienden a rehabilitar la intervención de la ley de la oferta y la demanda en la formación de los precios de venta al por menor.

Por tratarse aquí de una simple técnica de racionalización de la distribución de bienes de consumo —y de adaptación más rápida y más eficaz de su producción a las necesidades de los consumidores— no existe ninguna objeción *a priori* que pudiera oponérsele. Pero el contexto teórico, político y social en el que se sitúa la adopción de esta técnica, es el de una revisión cada vez más avanzada de las premisas marxistas de la planificación económica en la época de transición del capitalismo al socialismo. Y en este contexto, dichas reformas están preñadas de riesgos para el sistema de planificación en su conjunto.

En realidad, lo que los economistas soviéticos buscan, es un sistema de autorreguladores que permita obtener resultados óptimos económicos, independientemente de la intervención consciente de los hombres. Este viraje va justamente contra la hipercentralización burocrática y al rechazar por razones sociopolíticas no menos evidentes la solución ideal del control democrático por la masa de los productores-consumidores, no puede por menos que rehabilitar progresivamente el automatismo del mercado. Así, el ajuste de la oferta a la demanda de los bienes de consumo se busca mediante "el interés" material de las empresas y al menos en los trabajos teóricos, la "búsqueda de la ganancia media por cada empresa soviética" está ya abiertamente prevista.[107]

Pero a partir de este momento, la presión de los tecnócratas y de los directores "materialmente interesados" en el "máximo de beneficios" creará una presión creciente con vistas a llevar "la formación libre de los precios" de la esfera de los bienes de consumo a la de los bienes de producción de manera cada vez más fuerte. Pues es evidente que cuanto más tiempo los precios de los bienes de producción sean "precios administrados", es decir, instrumentos de la planificación para orientar las inversiones de las empresas, éstas estarán lejos del "máximo de ganancias" realizable con los "precios libres".

Pero a partir del momento en que la oferta y la demanda modulen de la misma manera los precios de los bienes de producción, toda la lógica de la planificación comienza a disgregarse. A partir de este momento, las inversiones dejan de estar orientadas en el camino de las prioridades conscientemente seleccionadas, para orientarse de acuerdo a los "mecanismos del mercado". Inútil es añadir que semejante reorientación de las inversiones, lejos de acrecentar la racionalidad económica del sistema, reproducirá simplemente las taras clásicas de la "libre empresa" capitalista: despilfarros por capacidades excedentes, dobles empleos, mo-

vimientos de embalaje generalizados, hasta superproducciones periódicas y desempleo.

El hecho de que el debate iniciado por los economistas soviéticos se conserve durante mucho tiempo circunscrito entre los partidarios de las tesis "conservadoras" (es decir, inspiradas por la práctica de la época stalinista) y los partidarios de las tesis "renovadoras", orientadas en un sentido cada vez más revisionista, indican al mismo tiempo los *límites* del renacimiento de la teoría económica en la URSS. Aun arriesgándonos a hacer una esquematización excesiva, efectivamente se podrían representar estas dos escuelas como reflejando, la una, los intereses de la burocracia central, la otra, los intereses de la burocracia y de la tecnocracia al nivel de las empresas. El punto de vista del proletariado queda ausente en este debate.

Cuando sea formulado, tendrá en cuenta, sin ningún lugar a dudas, todas las contribuciones técnicas contemporáneas, comprendidas las de las matemáticas superiores. Pero, al mismo tiempo llevará el problema a sus justos términos. No es mediante un mecanismo de alta precisión, fuera de la intervención consciente de los hombres, como puede ser descubierto el crecimiento óptimo de la economía planificada y socializada. Ella es función de democracia socialista, de debate y de experimentación de diversos variantes en la vida. Es función, sobre todo, de un control permanente de los trabajadores sobre el empleo de las máquinas, de las materias primas y de los productos acabados en sus respectivas esferas de trabajo. Pues ese control es, en definitiva, un instrumento mucho más eficaz que los cálculos del "interés sobre fondos fijos" más sutiles, para despistar las capacidades de producción no utilizadas. Para poder ser ampliamente empleado, no hace falta solamente que los trabajadores estén en ello materialmente interesados (eso puede obtenerse en el cuadro de un sistema de autogestión obrera). Es menester además, que tengan la libertad social y política de desplegarla lo más ampliamente posible y que todo el clima político del país los estimule en este sentido.*

El fin de la economía política

Toda ciencia es un medio de conocimiento, una respuesta a preguntas

* El economista soviético Novozhilov emplea la comparación entre la economía industrial contemporánea y los mecanismos cibernéticos basados en el *feedback* para "demostrar" que cuanto más complejo es un sistema económico, más necesidad tiene de una dirección centralizada.[108] No parece darse cuenta de la petición de principio manifiesta en la base de su razonamiento: pues lo que no ha demostrado antes es la tesis según la cual una economía que se pretende socialista puede, efectivamente, estar dirigida por mecanismos autorreguladores, más o menos automáticos, independientemente de la elección consciente de los productores-consumidores. La referencia a Marx y a Engels es tanto más desafortunada por cuanto que ellos, contrariamente a Novozhilov y a su escuela, rechazaron explícitamente el empleo de cálculos fundados en la ley del valor o "los precios de producción" como base del sistema de distribución de una sociedad postcapitalista.[109]

planteadas; ahora bien, las preguntas a las que se esfuerza en responder la economía política —¿Qué es el valor? ¿De dónde procede el capital y la plusvalía? ¿Cómo se determinan los salarios? ¿Cuál es la influencia de la circulación monetaria sobre los precios y la coyuntura? ¿Cómo funciona la reproducción?, etc.— nacen con la producción mercantil y monetaria; se extinguirán, por tanto, con ella.

No se debe al azar que Marx dé como subtítulo a *El Capital*: "Crítica de la Economía Política", y que su obra preparatoria de *El Capital* se titule: *Contribución a la crítica de la Economía Política (Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie)*. Para Marx, la economía política es por esencia ideología. Igual que no hay "filosofía marxista", no hay "economía política marxista". La obra de Marx es una obra de *superación* de esas dos grandes ideologías de su época, una en la teoría marxista del conocimiento (dialéctica materialista) otra en la teoría económica marxista (dialéctica del devenir de las sociedades humanas).

De la desintegración de la filosofía por Marx se desprenden dos vías de investigación. Las ciencias naturales positivas, por una parte, y la dialéctica, por otra. Asimismo, la superación de la economía política deja subsistir dos residuos: las ciencias económicas aplicadas (organización de la producción industrial y agrícola, ciencias de la organización en general, etc.) y la teoría económica marxista.

El propio Marx, seguido por Rosa Luxemburgo, Hilferding, Bujarin y Preobrazhensky, es terminante a este respecto. La economía política se extingue al mismo tiempo que las categorías económicas que ella se esfuerza en revelar:* "Observaré de una vez por todas, escribe, que entiendo por economía política clásica toda economía que, a partir de William Petty, intenta penetrar el conjunto real e íntimo *de las relaciones de producción en la sociedad burguesa,* por oposición a la economía vulgar que se contenta con las apariencias" —añadiendo que esta economía política se muestra incapaz de penetrar en los últimos secretos del valor.[111] Sin embargo, Lenin parece rechazar esta solución. Refiriéndose a una definición de Engels, supone que en una sociedad socialista plenamente desarrollada sería de aplicación una *nueva* economía política "socialista".[112]

Y plantea a este respecto la pregunta: la ecuación de equilibrio c II = v I + p I ¿no sería de aplicación en la sociedad comunista? Analizando esta cuestión, captamos el sentido exacto de la extinción de la economía política que es al mismo tiempo su superación.

No es necesario decir que mientras subsista la producción de mercado, subsistirá una ciencia económica como instrumento del conocimiento de lo real. Tal ciencia sigue siendo, pues, de plena aplicación en la sociedad de transición del capitalismo al socialismo, y en la primera fase de la propia

* "Con la liquidación de la ley del valor en el terreno de la economía, se encuentra también liquidada la vieja economía política", afirma Preobrazhensky. Y Rosa Luxemburgo afirma que, en la teoría marxista, la economía política ha encontrado su perfeccionamiento, pero también su fin como ciencia.[110]

sociedad socialista. Pero cuando este proceso de extinción de las categorías se *concluya,* no hay ya lugar para una "doctrina económica" comparable a la doctrina marxista, como ciencia de *actualidad;* sólo subsistirá como instrumento de conocimiento del *pasado* y como salvaguarda contra eventuales catástrofes futuras. Ya no hay nada que "revelar". Todas las relaciones económicas se han hecho transparentes. En la medida en que la fórmula c II = v I + p I iguala *valores,* valores de cambio, del capital, habrá perdido manifiestamente toda validez en una sociedad fundada en la abundancia, de donde habrán desaparecido las categorías económicas.

Lo que subsistirá sin duda durante un largo periodo de tiempo, hasta el momento en que todo cálculo económico se haya hecho superfluo, será la necesidad de medir las necesidades de sustitución de la existencia de máquinas, primero en cantidades de trabajo, después, desde la época de la abundancia, en *cantidades materiales.* Permanecerá entonces la necesidad de calcular la utilidad o la inutilidad de un ritmo de sustitución determinado, no ya en "valor", sino según las opciones conscientes de los hombres, dando prioridad a las consideraciones humanas liberadas de las "leyes de bronce". Este "residuo" de la economía política será una "ciencia natural positiva", que integrará sin duda las leyes de organización y de la teoría de las comunicaciones con las leyes de la psicología individual y social, de la higiene mental y física, etc. Es difícil prever los contornos de esta "ciencia positiva", pero una cosa es cierta: que por las cuestiones que intentará resolver, no tendrá ya mucho de común con la teoría económica contemporánea y pasada, con la economía política burguesa o con su crítica marxista. Los economistas marxistas reivindican el honor de ser la primera categoría de hombres de ciencia que trabajan conscientemente con vistas a la supresión de su propia profesión.

POSTFACIO

Este libro se escribió en su mayor parte antes de 1960 y su redacción se finalizó en mayo de 1961. Desde entonces transcurrieron casi diez años. La actividad militante no nos dejó tiempo suficiente para integrar a esta edición todos los resultados de las investigaciones históricas y económicas internacionales que se dieron a conocer durante esta década y que se añadieron a los resultados sobre cuyos fundamentos intentamos redactar este *Tratado*. Lo lamentamos sobre todo porque unos aportes importantes de historia económica y social del África precolonial y de los afroamericanos nos hubieran permitido un nuevo esfuerzo de "desoccidentalizar" el tema, tal como lo deseábamos en el prefacio a la primera edición.

Entre los temas que exigen una actualización del *Tratado,* una especial atención merecen la evolución del capitalismo de los monopolios en los países imperialistas y la evolución de la economía soviética. Reescribimos gran parte del capítulo XV para tener más ampliamente en cuenta las transformaciones que se produjeron en la economía soviética desde la muerte de Stalin. También procuramos destacar más nítidamente las que nos parecen ser las contradicciones y las leyes del desarrollo de la economía de la época de transición entre el capitalismo y el socialismo en general. Las condiciones de degeneración burocrática del Estado obrero en las que evoluciona la economía en la URSS hace cuatro décadas añaden contradicciones particulares.

En cuanto a la evolución de la economía en los países imperialistas, durante este tiempo nos convencimos de que se abrió una tercera fase en la historia del capitalismo, que se puede llamar fase del "neocapitalismo" o "capitalismo en decadencia" (*Spätkapitalismus,* en alemán, es sin duda un término más adecuado), pero que debe explicarse, tal como las fases del capitalismo de libre competencia y del imperialismo, por una nueva revolución industrial y por una modificación fundamental del medio en el que evoluciona el modo de producción capitalista. Es innecesario decir que esta tercera fase en la historia del capitalismo se caracteriza por las mismas leyes generales de desarrollo del capital que Marx había puesto en evidencia y por un funcionamiento modificado del sistema en el marco de estas leyes, bajo el efecto esencial de los dos factores que acabamos de mencionar. Esta tercera fase es entonces continuación y negación parcial de la fase imperialista, del mismo modo como la fase imperialista era a la vez continuación y negación parcial de la fase del capitalismo de libre competencia.

En verdad, hubiéramos debido redactar un nuevo capítulo XIV. No logramos acabarlo a tiempo para la presente edición y tuvimos que limitarnos

a actualizarlo ligeramente.

Tanto los nuevos conocimientos adquiridos en el campo de la historia africana como los referentes al funcionamiento actual de las economías imperialista y soviética, no son el producto de trabajos puramente teóricos. Los progresos de la práctica revolucionaria han aportado un estímulo, y a veces una contribución decisiva, a los progresos de la teoría marxista. La interacción entre las dos, cuyo nuevo impulso tan sólo podíamos desear en la introducción a la primera edición del *Tratado,* se ha ampliado más y más en el curso de estos últimos diez años.

En 1960, indicábamos que apenas salíamos de un cuarto de siglo de deformación y de estancamiento en el desarrollo de la teoría marxista. Hoy, podemos saludar con satisfacción un renacimiento universal del interés por esta teoría, incluido su vector económico. Este interés renovado provoca inevitablemente un resurgimiento de la práctica teórica. El llamado a los jóvenes marxistas para que prosigan la obra que hemos empezado en este campo no ha sido en vano. Después de mayo de 1968, es inútil insistir sobre el hecho de que esta actividad teórica tiene relación con el renuevo de la práctica revolucionaria de masas más amplias.

Las reacciones provocadas por la publicación del *Tratado* son sin embargo suficientemente significativas de la etapa lograda en este renacimiento del marxismo creador. No podemos decir que el *Tratado* haya sido ignorado o desdeñado por la crítica, como lo hubiera sido sin duda si se hubiera publicado diez o quince años antes. Pero estamos lejos aún de una crítica teórica en el sentido profundo del término.

El *Tratado de economía marxista* ha sido o está siendo traducido a una decena de idiomas, ocho años después de su publicación en francés. Ha sido discutido en una cincuentena de publicaciones, algunas de las cuales formularon juicios y críticas de detalle que hemos tenido en cuenta en la elaboración de la presente edición revisada y corregida.* Pero, con la sola excep-

* He aquí las principales críticas al *Tratado* que nos han llegado hasta ahora: la de Isaac Deutscher en *The Economist,* septiembre 22, 1962; la de André Barjonet en *Économie et Politique,* junio-julio, 1963; de Pierre Joye en *Crítica Marxista,* mayo-junio, 1963; de George Lichthein en *Survey,* octubre, 1963; de Serge Bricianer en *Cahiers de l'ISEA,* serie 5-7, agosto, 1963; de Pierre Vermeylen en *Socialisme,* noviembre, 1962; del profesor Piet Franssen en *Socialistische Standpunten,* No. 3, 1962; de Robert Fossaert en *L'Express,* mayo 1, 1962; del profesor H. Van Leeuwen en la revista neerlandesa *De Economist,* mayo, 1964; de J-M. Vincent en *Combat,* julio 5, 1963; de José Blasco en *Boletín Informativo* del Seminario de Derecho Político de la Universidad de Salamanca, No. 29-30, 1963; de Lucien Laurat en *Le Contrat Social,* mayo-junio, 1964; de Maximilien Rubel en *L'Année Sociologique 1963,* París, PUF, 1964; de Dov Bar Nir en *Al-Hamishmar;* de H. D. Dickinson en *New Left Review,* No. 21, octubre, 1963; de Rudi Supek en la revista yugoslava *Praxis,* No. 2, 1966; de Ioan Davis en *New Society,* diciembre 12, 1968; de Maurice Dobb en *The Morning Star,* enero 2, 1969; de Walter Fischer en la

ción —bastante significativa hay que decirlo— del órgano de la SDS (Liga de Estudiantes Alemanes Socialistas) alemana, *Die Neue Kritik*, ninguna tentativa se hizo para criticar, refutar o señalar de manera sistemática, algunos de los principales aportes a la teoría económica marxista que este libro contiene, y que tenemos la pretensión de considerar como un todo coherente y original.*

Limitémonos a un ejemplo. Se sabe del intento de Rosa Luxemburgo de demostrar la imposibilidad de acumulación del capital (de realización de la plusvalía) fuera de un medio precapitalista. Creemos que este ensayo fracasó. Pero creemos que, al mismo tiempo, Rosa describió y analizó el movimiento real del capital que *empieza* efectivamente su expansión desde un "centro" capitalista hacia una "periferia" no capitalista. ¿Cuál es entonces la ley general de este movimiento? O, más exactamente, ¿puede considerarse la hipótesis de Rosa tan sólo como un aspecto peculiar de un fenómeno más general?

Nos esforzamos en dar a esta pregunta una respuesta afirmativa en el *Tratado*. En nuestro concepto, Rosa había presentido la ley general según la cual el movimiento, la expansión, la acumulación del capital, son determinados por la existencia de niveles diferentes de productividad del trabajo, es decir, por la existencia de fenómenos de cambio desigual en el seno mismo del modo de producción capitalista. El cambio desigual —es

revista del PC austriaco *Weg und Ziel*, diciembre, 1968; de Michael Kidron en *International Socialism*, abril-mayo, 1969. Deben mencionarse también algunas cartas privadas que me fueron enviadas y que contienen, muy a menudo, juiciosas críticas de detalle, especialmente la de mi lamentado amigo Roman Rosdolsky, de André Renard, de Oscar Lange, de Jean Baby, de Jacques Defay. Aprovecho esta oportunidad para agradecer a Brian Pearce, quien tradujo el *Tratado* al inglés y realizó el enorme trabajo de verificar todas las notas de referencias, lo que permitió corregir varios errores.

* Se trata del artículo de Wolfgang Müller "Marxistische Wirtschaftstheorie und Fetischcharakter der Ware Kristische Bemerkungen zun Hauptwerk Ernest Mandels" publicado en *Neue Kritik*, No. 51/52, febrero, 1969. El autor intenta reanudar la mejor tradición marxista pero comete el error de confundir el proceso epistemológico con el proceso histórico objetivo.

Marx ha precisado que se entienden los *orígenes* del cambio tan sólo cuando se ha entendido la naturaleza de la mercancía; que esta comprensión se logra con el descubrimiento de su naturaleza fetichista, visible tan sólo después de un desarrollo previo de la producción capitalista, única forma de producción mercantil generalizada. Pero Marx nunca pretendió que un principio de cambio generalizado, un principio de producción mercantil, en el seno de una economía todavía esencialmente productora de valores de uso y muy anterior al nacimiento del modo de producción capitalista, no se rigiese por alguna ley ni correspondiese a alguna dialéctica objetiva, sólo por el hecho de que no fuese universal aún la división del trabajo y, por consiguiente, no se hubiesen adquirido todavía los fundamentos sociales de una producción mercantil generalizada. Los *Grundrisse* abundan en indicaciones de sentido contrario; el contenido de los cuatro primeros capítulos de nuestro trabajo se ajusta a estas indicaciones. En otro lugar seguiremos este debate con Wolfgang Müller, debate que no dejará de ser fructuoso.

decir, la transferencia del valor— entre medio precapitalista (o agrícola) y medio industrial no es, en este caso, sino un aspecto particular de cambios desiguales entre naciones, regiones y sectores económicos e industriales de niveles de productividad diferentes. Sin la existencia de estas diferencias (es decir, en el caso hipotético de que la tasa de ganancia, la tasa de plusvalía y la tasa de acumulación fuesen perfectamente idénticas en todos los países, todas las regiones y todos los sectores industriales), el sistema tendería rápidamente al estancamiento, con ayuda de la concentración y de los monopolios. La acumulación del capital, como el movimiento de los ríos necesita desnivel. Sin éste, el movimiento corre el riesgo de detenerse.

Al entender esto e integrar el análisis en una visión de conjunto del movimiento histórico del capitalismo, se llega a deducir que, lejos de ser el resultado de un pasado abolido que escaparía a la acción del capital (la existencia de países o de sectores en los que prevalece todavía un modo de producción precapitalista), estos fenómenos de desnivel del desarrollo económico, de diferencias de niveles de productividad y de los cambios desiguales que engendran, *pueden y deben resultar del movimiento del capital mismo.*

El capitalismo por sí produce el subdesarrollo (de países, regiones, sectores económicos e industriales), del mismo modo que reproduce constantemente sectores tecnológicos de vanguardia, o adelantados en cuanto a las condiciones de la valorización del capital. El desarrollo del capitalismo es también el desarrollo del subdesarrollo. El capitalismo es la unidad dialéctica del desarrollo y del subdesarrollo, el uno determina necesariamente el otro.

Otros autores, independientemente de nosotros, han elaborado una tesis análoga por lo menos en lo que concierne a algunos de estos aspectos parciales.* En el *Tratado* tal tesis está presente en el análisis de los orígenes

* Debemos hacer aquí una mención muy especial al trabajo de André Gunder Frank *Capitalism and Underdevelopment in Latin America,* Monthly Review Press, New York, 1967. Gunder Frank combina un raciocinio análogo al nuestro con un análisis detallado de la historia y del presente socioeconómico de Brasil y Chile. Sin embargo, rebasa su objetivo al no distinguir, con una nitidez conceptual suficiente, el problema de la integración del sobreproducto social de un país determinado en el mercado capitalista, del problema del modo de producción específico que domina en este país. De hecho, para entender la expansión del capitalismo en el mundo —y sobre todo en los países llamados del "tercer mundo"—, desde el siglo XVI hasta nuestros días, deben distinguirse tres categorías de fenómenos: el modo de producción predominante en diversas partes del mundo —en la agricultura, en las minas, en la industria—; el grado de integración de este modo de producción en el mercado mundial capitalista; y las transformaciones que esta integración opera en el seno del modo de producción predominante en cada país. Entre estas tres categorías de fenómenos no existe identidad automática y tampoco correspondencia mecánica. Hemos conocido muchos modos de producción esclavistas, semifeudales y "asiáticos" integrados durante más de un siglo de modo creciente en el mercado mundial capitalista (*Cfr.* las plantaciones de las Indias occidentales entre 1650 y 1800 y las del sur de los EUA entre 1650 y 1850; la economía de grandes

del capitalismo, en el análisis del movimiento de perecuación de la tasa de ganancia, en el análisis del imperialismo, en la teoría de las crisis y en el análisis de la época de decadencia del capitalismo. Hoy, la misma economía burguesa redescubre este aspecto de las cosas al acercarse a los problemas de la economía regional de los países imperialistas. En un momento en que la dialéctica de los cambios desiguales tiene actualidad candente, teórica y práctica en lo que se refiere a la economía de los países llamados subdesarrollados como en las relaciones económicas entre países llamados socialistas, sorprende, por lo menos, que ningún crítico haya captado el problema general que hemos intentado suscitar y que nadie haya discutido la solución propuesta ni le haya opuesto otra.

Sin embargo, quejarnos sería un error. El renacer del marxismo creador y crítico es un hecho, a escala mundial. En los próximos años, la elaboración teórica progresará tan rápidamente como progresa actualmente la práctica revolucionaria. Producto de tomas de conciencia teóricas más ricas, y de contradicciones socioeconómicas y políticas más agudas, el mismo mayo 1968 en Francia (como también la efímera "primavera de Praga" y el nuevo impulso de la revolución colonial al que asistimos hoy día) lleva a la profundización y al enriquecimiento de la teoría marxista. Esto permitirá a su vez acrecentar la fuerza de choque de las organizaciones marxistas revolucionarias y la de los mismos movimientos de masas —en cuanto que la crítica revolucionaria de la sociedad penetre en ellas. La etapa actual, aún intermedia y transitoria, entre la caricatura estereotipada, escolástica y vulgarizante del "marxismo" de ayer y el marxismo de mañana, brillante con su esplendor incomparable, es un momento pasajero cuya experiencia es indispensable, pero cuya insuficiencia se verá pronto superada.

Si la práctica nos deja tiempo para eso, nuestras propias investigaciones se orientarán en tres direcciones: un análisis más profundo del subdesarrollo de los países llamados del "tercer mundo" y de los obstáculos (insuperables en el marco del mercado mundial capitalista) que impiden la transformación de la acumulación primitiva del capital-dinero en acumulación primitiva de capitales industriales; un análisis de la dialéctica "planificación-supervivencia parcial de las categorías mercantiles" en la época de transición del capitalismo al socialismo; y, un análisis minucioso de la tercera fase del capitalismo. Estos tres trabajos que deseamos llevar a cabo continuarán así la labor empezada en este *Tratado*. Pero si otros se dedican a esta tarea y aplican el método de investigación marxista con mayor éxito que nosotros, nos sentiremos muy complacidos. Más que nunca, esta-

partes de Europa oriental y meridional durante el siglo XVIII; la economía china en el siglo XIX) sin que esta integración, creciente y real, no transforme este modo de producción en un modo de producción predominantemente capitalista, es decir, que los siervos, los pequeños campesinos o los semiaparceros no se transformen en proletarios "libres", arrancados de la tierra y obligados a vender su fuerza de trabajo.

mos convencidos que el renacer del marxismo creador no podrá ser sino una obra colectiva, en último análisis producto colectivo del progreso de la misma lucha de clases revolucionaria.

ERNEST MANDEL

1o. de mayo de 1969

Capítulo XII

1. *Steel Hearings before the Subcommittee on Study of Monopoly Power,* p. 101.
2. Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise,* p. 24.
3. *Steel,* pp. 102, 421.
4. Fr. Machlup: *The Political Economy of Monopoly,* p. 123.
5. *Statistisches Jahrbuch des Deutschen Reiches. Statistisches Jahrbuch der Bundesrepublik,* 1953, 1960.
6. *Statistik der Bundesrepublik Deutschland,* vol. 47. *Statistisches Jahrbuch des Deutschen Reiches,* 1938.
7. Oualid: *Répétitions écrites de législation industrielle, cours de doctorat 1934-5,* p. 123; *Études statistiques,* abril-junio de 1959.
8. *Statistiques et Études financières* de la INSEE, no. de abril de 1960.
9. Ministero della Costituente; *Rapporto della Commissione Economica,* vol. II *Industria,* Roma 1946, y *Annuario di Statistiche Industriali,* 1958, p. 104.
10. *Statistical Abstract of the USA,* diversos años.
11. Suplemento enero-marzo de 1954, *Bulletin Mensuel de Statistiques.*
12. Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise,* p. 27.
13. A. R. Burns: *The Decline of Competition,* p. 29.
14. *Neue Zürcher Zeitung* del 17 de mayo de 1953.
15. Ida Tarbell: *The History of the Standard Oil Company,* I, p. 150.
16. Ch. Wilson: *Unilever,* I, p. 65.
17. *Ibid.,* I, p. 72.
18. A. R. Burns: *The Decline of Competition,* p. 44.
19. Stocking y Watkins: *Cartels or Competition,* p. 59.
20. Clapham: *An Economic History of Modern Britain,* I, pp. 199-205.
21. Cochran y Miller: *The Age of Enterprise,* pp. 60-62.
22. G. Macy, en: *Effects of Mergers* (P. L. Cook and Ruth Cohen, edit. D) pp. 353, 367, 386.
23. Ida Tarbell: *The History of the Standard Oil Company,* I, p. 55.
24. *Ibid.,* I, pp. 58, 82, 109, 148, 224; II, p. 29.
25. Clausing: *Die Uebererzeugung in der Ziegelei von 1867 bis 1913* p. 52.
26. Compton y Bott: *British Industry, its Changing Structure in Peace and War,* p. 59.
27. *Factors in Industrial and Commercial Efficiency,* p. 71.
28. E. A. G. Robinson: *Monopoly,* pp. 83-95.
29. Ch. Wilson: *Unilever,* I, pp. 65-6.
30. Fitzgerald: *Industrial Combination in England,* p. 170.
31. Lloyd Reynolds: *The Control of Competitioin in Canada,* p. 18.
32. A. R. Burns: *The Decline of Competition,* p. 78.
33. *Ibid.,* pp. 156, 177, 183, 186.
34. Ida Tarbell: *The History of the Standard Oil Company,* I, pp. 150-3.
35. Artículo "Holding" en: *Encyclopedia of Social Sciences,* vol. VII, pp. 405-7. por James C. Bonbright y Gardiner C. Means.
36. *Holdings et démocratie économique.* Informe para el Congreso extraordinario de la F.G.T.B. de octubre de 1956.
37. Petit y De Veyrac: *Le crédit et l'organisation bancaire,* p. 518.

38. *Ibid.*, p. 518.
39. Maurice Dupont: "Les intérêts français contre les intérêts de la France en Afrique du Nord", en: *Esprit*, agosto-septiembre de 1952, pp. 338-9.
40. Ch. Wilson: *Unilever*, I, p. 260.
41. Shaw Livermore: "The Success of Industrial Mergers", en: *Quarterly Journal of Economics*, noviembre de 1935; Jesse Markham, en: *Business Concentration and Price Policy*, p. 148; George Watkins, *Ibid.*, p. 195.
42. Nutter: *Ibid.*, p. 202.
43. Petit y De Veyrac: *Le crédit et l'organisation bancaire*, p. 637.
44. *Steel*, p. 81.
45. Chlepner: *Le marché financier belge avant 1850*, p. 86.
46. Otto Jeidels: *Das Verhältnis der deutschen Grossbanken zur industrie*, Leipzig, 1905.
47. Marquis y A. R. James: *Biography of a Bank: The Bank of America*, p. 251.
48. Oskar Stillich: *Geld und Bankwesen*, p. 147.
49. F. L. Allen: *The Great Morgan*, p. 47.
50. Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 30.
51. *Sangyo Keiai Overseas Edition*, 1/7/1954.
52. Wendel Berge: *Cartels, Challenge to a Free World*, pp. 42-3.
53. *F. T. C. Report on Concentration*, 1947, p. 21.
54. H. Leak y A. Maizels: "The structure of British Industry", en: *Journal of the Royal Statistical Society*, partes I-II, 1945, p. 161.
55. Pritzkoleit: *Männer Mächte, Monopole*, pássim.
56. *La France et les trusts*, pássim (Économie et Politique).
57. F. Barret: *L'évolution du capitalisme japonais*, I, pp. 95. 138.
58. Ministero della Costituente: *Rapporto della Commissione Economica*, vol. II Industria.
59. *Poor's Register of Directors and Executives*, 1948.
60. J. M. Clark: *The Economics of Overhead Costs*, p. 192.
61. Pregunta 2284 de la Comisión Real sobre la Depresión de los Negocios, citada en Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, III, p. 214, "Respuesta de un industrial".
62. Stocking y Watkins: *Cartels or competition*, pp. 169-70.
63. British Commission on Monopolies and Restrictive Practices: "Report on Electrical Equipment", citado en *Cartel*, vol. 7, no. 3, julio 1957, p. 107.
64. *F. T. C. The International Petroleum Cartel*, p. 357.
65. *Ibid.*, pp. 362-7.
66. A. R. Burns: *The Decline of Competition*, p. 205.
67. *Informe de la Comisión británica de encuesta sobre los monopolios y prácticas restrictivas respecto a la producción de oxígeno gaseoso*, resumido en *Manchester Guardian*, 3/1/1957.
68. A. R. Burns: *The Decline of Competition*, pp. 130-1.
69. Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 126.
70. Clair Wilcox: "Competition and Monopoly in American Industry", *T. N. E. C. Monograph*, no. 21, pp. 147-8.
71. Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 186.
72. *Ibid.*, p. 228.
73. A. R. Burns: *The Decline of Competition*, p. 76.
74. *Ibid.*, p. 140.
75. Tennant: *The American Cigarette Industry*, pp. 88-9.
76. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Industry*, pp. 124-5.
77. Piettre: *L'évolution des ententes industrielles*, p. 81.
78. Fitzgerald: *Industrial Combination in England*, p. 142.
79. Stocking y Watkins: *Cartels in action*, p. 21.
80. E. A. G. Robinson: *Monopoly*, pp. 50-1.
81. Tennant: *The American Cigarette Industry*, pp. 89-96.

82. Stocking y Watkins: *Cartels or Competition,* p. 229.
83. *Statistical Abstract USA,* 1957.
84. Joe Bain, en: *Quarterly Journal of Economics,* 1951, p. 320.
85. Varga y Mendelsohn: *New Data for Lenin's Imperialism,* p. 69.
86. *Monopoly and Competition* (ed. E. H. Chamberlin), p. 256.
87. *Statistical Abstract USA,* 1957.
88. H. Leak y H. Maizels: "The Estructure of British Industries", en *Journal of Royal Statistical Society,* partes I-II, 1945.
89. Steel, *op. cit.,* p. 307.
90. Stocking y Watkins: *Cartels or Competition,* pp. 140-1.
91. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung,* 27/4/1957.
92. *F.T.C. Report of Monopolistic Practices in Industries,* 1939, *Part S.A.* pp. 2311-2.
93. Ida Tarbell: *The History of the Standard Oil Co.* I, pp. 46, 61-2, 158, etc.
94. Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise,* p. 76.
95. T. Balogh: *Studies in Financial Organization,* p. 295.
96. Stocking y Watkins: *Cartels or Competition,* pp. 165-9.
97. Jürgen Kuczynsky: *Studien zur Geschichte des deutschen Imperialismus,* p. 55.
98. Lloyd Reynolds: *The Control of Competition in Canada,* p. 20.
99. Stocking y Watkins: *Cartels in action,* p. 161.
100. Jürgen Kuczynsky: *Studien zur Geschichte des deutschen Imperialismus,* p. 38.
101. Wendel Berge: *Cartels, Challenge to a Free World,* pp. 20-1.
102. S. Lilley: *Men, Machines and History.*
103. Stocking y Watkins: *Cartels or Competition,* pp. 233-4.
104. Wendel Berge: *Cartels, Challenge to a Free World,* p. 7, y Stocking y Watkins: *Cartels in action,* pp. 108-13.
105. *Technological trends,* p. 53, citado en Lilley: *Men, Machines and History,* p. 201.
106. A. A. Bright jr.: *The Electric Lamp Industry,* pp. 388-400, pássim.
107. *Steel Hearings before the Subcommittee on Study of Monopoly Power,* pp. 750-67.
108. En *Monopoly and Competition* (ed. E. H. Chamberlin), p. 433.
109. *Smaller War Plants Committee Report,* 1946, pp. 12-3.
110. W. H. Whyte: *The Organization Man,* pp. 205, 207, 237.
111. D. Hamberg: *Economic Growth and Instability,* pp. 123-4.
112. *F.T.C. Report on the Copper Industry,* pp. 44-5.
113. Galbraith: *The Affluent Society,* pp. 219-20.
114. Rupert MacLaurin: *Invention and Innovation in the Radio Industry,* p. 102.
115. *True, magazine,* no. de enero de 1949, y *Contemporary Issues,* no. 3, primavera 1949.
116. Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise,* pp. 334-6.
117. *Ibid.,* p. 502.
118. *Ibid.,* p. 82.
119. A. A. Berle jr.: *The XXth Century Capitalist Revolution,* p. 11.
120. *Ibid.,* p. 27.
121. Hexner: *International Cartels,* p. 107.
122. Stocking y Watkins: *Cartels in action,* pp. 289-99.
123. *Cartels,* enero de 1955, p. 35.
124. Stocking y Watkins: *Cartels or Competition,* p. 208.
125. A. A. Berle jr.: *The XXth Century Capitalist Revolution,* p. 58.
126. Stocking y Watkins, *Cartels or Competition,* pp. 241-2.

Capítulo XIII

1. G. Myrdal: *An International Economy,* p. 150.
2. Kuznets, Moore and Spengler editors: *Economic Growth: Brazil, India, Japan,*

pp. 464-5.
3. E. J. Hamilton: *American Treasure and the Price Revolution in Spain*, pp. 34, 37, 38.
4. Colenbrander: *Koloniale Geschiedenis*, II, p. 247.
5. R. P. Rinchon: *Le trafic négrier*, pp. 22, 129-30, 211, 304.
6. H. V. Wisemann: *A Short History of the British West Indies*, pp. 50, 58; *Cambridge History of the British Empire*, vol. I, p. 380.
7. Sir Percifal Griffiths: *The British Impact on India*, pp. 374-5, 402-3.
8. B. Hoselitz, en: *Capital Formation and Economic Growth*, p. 325 (ed. Nat. Bureau Committee for Economic Research).
9. R. P. Rinchon: *Le trafic négrier*, p. 18.
10. Gaston Martin: *Histoire de l'esclavage dans les colonies françaises*, pp. 90-1.
11. Brooks Adams: *La loi de la civilisation et de la décadence*, pp. 375-80.
12. H. V. Wisemann: *A Short History of the British West Indies*, p. 50.
13. David Landes: *Bankers and Pashas*, pp. 97, 108, 110, 128, 163, etc.
14. James Mill: *History of British India*, vol. III, 1826.
15. David Landes: *Bankers and Pashas*, p. 145.
16. H. D. Fong: *Cotton Industry and Trade in China.*
17. Issawi: *Egypt at Mid-Century*, p. 23.
18. W. W. Rostow, en: Hansen y Clemence: *Readings in Business Cycles and National Income*, p. 29.
19. W. H. B. Court: *A Concise History of Britain*, pp. 325-6
20. H. Hauser en: *Du libéralisme à l'impérialisme*, vol. XVII de *Peuples et Civilisations*, p. 399.
21. Jules Ferry en Arnoult: *Procès du colonialisme*, pp. 52, 58.
22. Cairncross: *Home and Foreign Investment*, 1870-1913, p. 197.
23. Condliffe: *The Commerce of Nations*, p. 253.
24. Alfred le Roy Burt: *The Evolution of the British Empire*, pp. 443-4.
25. A. Le Roy Burt: *The Evolution of the British Empire*, p. 447.
26. *Livre Blanc du Ministère des Affaires Économiques*, 1957, pp. 316-7.
27. J. F. Rippy: "Background for Point Four; Samples of Profitable British Investments in the Underdeveloped Countries", en: *Journal of Business History*, abril 1953.
28. H. J. Dernburg: "Prospect of longterm foreign investment", en: *Harvard Business Review*, julio de 1950.
29. Paul A. Baran: *The Political Economy of Growth*, p. 229.
30. F.I.O.M.: *Les plus grandes sociétés sidérurgiques du monde libre*, primera parte, p. 17.
31. Gedenkboe . *Royal Dutch*, 1950, p. 19.
32. Oscar Ornati: "Wages in India", en: *Economic Development and Cultural Change*, enero 1955, p. 246.
33. J. van der Kroef: "Entrepreneur and Middle Class in Indonesia", en: *Economic Development and Cultural Change*, enero 1954, p. 307.
34. George Padmore: *Africa, Britain's Third Empire*, p. 28.
35. U.N.: *National Income and its Distribution in Underdeveloped Countries*, p. 19.
36. J. de Castro: *Géopolitique de la faim*, p. 100.
37. H. Myint: "The Gains from International Trade and the Background Countries", en *Review of Economic Studies*, 1954-5, pp. 134-5.
38. Oscar Ornati: "Wages in India", en: *Economic Development and Cultural Change*, enero 1955, pp. 244-6.
39. U.N.: *The Economic Development of Brazil*, p. 39.
40. Issawi: *Egypt at Mid-Century*, pp. 65, 85, 131.
41. Prof. Frederick H. Harbison, en: *Labor and Economic Development*, ed. W. Galenson, p. 154.
42. *Ibid.*, pp. 253, 284.

43. Prof. Nurkse: *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, p. 7.
44. Condliffe: *The Commerce of Nations*, p. 318.
45. H. Myint, en: *The Economics of Underdevelopment*, Agarwala and Singh, pp. 119-21.
46. J. de Castro: *Géopolitique de la faim*, p. 118.
47. Lord Boyd Orr: *The White Man's Dilemma*, p. 68.
48. J. de Castro: *Géopolitique de la faim*, p. 241.
49. Prof. Gourou: *Les pays tropicaux*.
50. B.I.T.: *Les populations aborigènes*, pp. 322, 338.
51. *Report of the Kandian Peasantry Commission*, p. 23.
52. Issawi: *Egypt at Mid-Century*, pp. 35, 65.
53. Palme Dutt: *India To-day*, p. 211.
54. Handelsblatt (Dusseldorf), 24/3/1952.
55. Issawi: *Egypt at Mid-Century*, p. 40.
56. Bauer y Yamey: *The Economic of Underdeveloped Countries*, pp. 50-1.
57. Condliffe: *The Commerce of Nations*, p. 316.
58. H. Myint: "The Gains from International Trade and the Backward Countries", en: *Review of Economic Studies*, 1954-5, pp. 140-1.
59. Rosa Luxemburgo: *Einführung in die Nationalökonomie*, p. 14.
60. Maurice Dobb: *Economic Growth and Underdeveloped Countries*, p. 21.
61. Wilson: *The History of Unilever*, I, pp. 159-60.
62. E.A.G. Robinson: *Monopoly*, pp. 46-8.
63. *The Economist*, 8/5/1954.
64. George Lafond: *L'Argentine au travail*, pp. 170-3.
65. F.T.C.: *The International Petroleum Cartel*, p. 357.
66. Rapport de la C.E.E. des N.U.: *Le prix des produits pétroliers en Europe occidentale*, febrero 1955.
67. Hexner: *International Cartels*, pp. 184-5.
68. "Declaración de M. Mossadeg ante la Corte Internacional de Justicia" en: *Anglo-Iranian Oil Cy Case*, p. 439.
69. Benjamin Shwadran: *The Middle East, Oil and the Great Powers*, pp. 27-8; *Documents on British Foreign Policy 1919-39*, editados por E. I. Woodeward y Rohan Butler, serie IV, pp. 1125-6, 1142, 1190-1.
70. Stacy May y Galo Plaza *The United Fruit Cy in Latin America*, pp. 15-6.
71. *Neue Zürcher Zeitung*, 10/7/1954.
72. Stacy May y Galo Plaza: *The United Fruit Cy in Latin America*, p. 117.
73. *Moody's Industrials*, 1946, p. 1375.
74. Wilson: *The History of Unilever*, I, p. 168.
75. A.A. Berle jr.: The *xxth Century Capitalist Revolution*, pp. 131-2.
76. A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 215.
77. U.N.: *Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries*, pp. 82-3.
78. *Ibid.*, p. 86.
79. Kewal Motwani: "The Impact of Modern Technology on the Social Structures of South Asia", en: *International Social Science Bulletin*, vol. III, no. 4, p. 785.
80. *Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries*, p. 139.
81. Prof. M. Le Tourneau: "L'artisanat en Afrique du Nord", en: *Vers la promotion de l'économie indigène*, pp. 252-3.
82. Moore: *Economic Demography of East and South Europe*.
83. Issawi: *Egypt at Mid-Century*, p. 242.
84. Beate R. Salz: "The Human Element in Industrialization", en: *Economic Development and Cultural Change*, oct. 1955.
85. *The First Five Years Plan*, p. 652.
86. *Ibid.*, pp. 203-4.

87. D. K. Rangnekar: *Poverty and Capital Development in India*, p. 80.
88. A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 173.
89. *China Handbook*, 1937-43.
90. U. N.: *Progrès de la réforme agraire*, pp. 27, 29, 31.
91. Thorner, en: *Capital Formation and Economic Growth*, Kuznets, Moore and Spengler, ed., pp. 126-7.
92. A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 169.
93. *Le Monde*, 10/9/1959.
94. Issawi: *Egypt at Mid-Century*, p. 128.
95. A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 173.
96. U.N.: *Processes and Problems of Industrialization*, p. 33; Thorner: "Long Term Trends of Output in India", en: *Economic Growths Brazil, India, Japan*, Kuznets, Moore and Spengler, ed.
97. A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 114.
98. *Processes and Problems of Industrialization*, p. 27.
99. *Ibid.*
100. Kuznets, en: *Capital Formation and Economic Growth*, p. 246.
101. U.N.: *The Economic Development of Brazil*, p. 45.
102. U. N.: *Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries*, pp. 22-3.
103. United Nations Department of Economic and Social Affairs: *World Economic Survey 1962 - I. The Developing Countries in World Trade*, pp. 2-3.
104. Paul A. Baran: *The Political Economy of Growth*, p. 183.
105. U.N. *The Economic Development of Brazil*, p. 20.
106. Issawi: *Egypt at Mid-Century*, p. 84.
107. *Economic Survey of Latin America*, 1951-2, p. 5.
108. *National income and its Distribution in Underdeveloped Countries*, p. 10.
109. U. N.: *The Economic Development of Brazil*, p. 25.
110. Maurice Dobb: *Economic Growth and Underdeveloped Countries*, pp. 47-50.
111. Gatt: *International Trade in 1959*.
112. Niesr: *Economic Review*, no. 15, mayo 1961.

Capítulo XIV

1. *Manchester Guardian*, 6/5/1954.
2. Banque des règlements internationaux. *280 informe anual*, p. 143.
3. S. Kuznets: "Towards a theory of Economic Growth", en: *National Policy for Economic Welfare at Home and Abroad*, p. 47.
4. *Ibid.*, p. 48.
5. Société des Nations: *Industrialization and Foreign Trade*, 1945; U.N.: *Statistical Yearbook*, de distintas duraciones.
6. Svennilson: *Growth and Stagnation in the European Economy*, p. 142; *Cotton* no. 4, 1961.
7. *Miteillungen des WWI des DGB*, febrero 1952, p. 47.
8. Svennilson: *Growth and Stagnation in the European Economy*, p. 142.
9. Kuczynsky: *Studien zur Geschichte des Deutschen Imperialismus*, I, p. 101.
10. Mellerowicz: *Markenartikel; die Oekonomische Gesetze ihrer Preisbildung und Presbindung*.
11. A. R. Burns: *The Decline of Competition*, pp. 44-48.
12. Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 238.
13. Citado en Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 236.
14. P.E.P., *Industrial Trade Associations, Activities and Organization*, p. 340. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 2/4/1957.
15. *Collective Discrimination: A Report on Exclusive Dealings, Collective Boycotts, etc.*, pp. 3-12.
16. *Op. cit.*, pp. 15-6.

17. E. Ehrmann: *La politique du patronat français,* pp. 32-82, pássim.
18. Jacques Houssiaux: *Le pouvoir de monopole,* p. 290.
19. Barret: *L'évolution du capitalisme japonais,* I, pp. 178-80, 194-8.
20. Robert Guillain en *Le Monde,* 14/11/1959.
21. *Manchester Guardian,* 15/4/1954.
22. *The Structure of American Industry* ed. por Walter Adams, p. 127.
23. Stocking y Watkins: *Cartels or Competition,* pp. 93-4 y 109.
24. J. Kaisen: *Die Repräsentation Organisierter Interessen,* p. 270.
25. Brady: *Business as a System of Power,* p. 188.
26. Ch. Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme,* p. 75.
27. J. Kuczynsky: *Studien zur Geschichte des Deutschen Imperialismus,* I, p. 262.
28. *Ibid.,* p. 105.
29. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftzeitung,* 26/3/1958 y 10/7/1954.
30. Stocking y Watkins: *Cartels or Competition,* p. 44.
31. A. R. Burns: *The Decline of Competition,* p. 470 y sigs.
32. Stocking y Watkins: *Monopoly or Free Enterprise,* p. 44.
33. Vito, en: *Monopoly and Competition, and their Regulation,* ed. por E. H. Chamberlin, pp. 45-6.
34. Stocking y Watkins: *Cartels or Competition,* p. 55.
35. Saint-Germès: *Les ententes et la concentration de la production industrielle et agricole,* pp. 166-7.
36. Piettre: *L'évolution des ententes industrielles en France depuis la crise,* pp. 98-101, 111-3; Saint-Germès: *Les ententes et la concentration de la production industrielle et agricole,* pp. 166-7.
37. J. Houssiaux: *Le pouvoir de monopole,* p. 274.
38. Ehrmann: *La politique du patronat français,* pp. 81-2.
39. Barret: *L'évolution du capitalisme japonais,* I, pp. 180-1.
40. Cohen: *Japan's Economy in War and Reconstruction,* pp. 30-2.
41. Robert Guillain en *Le Monde,* 14/11/1959.
42. *Conseil central de l'Économie. Annexe au procès-verbal de la séance du 7/2/52.*
43. H. Hauser: *Les débuts du capitalisme,* p. 161 y sigs.
44. William W. Lockwood: "The State and Economic Enterprise in Modern Japan", en: Kuznets, Moore and Spengler, ed.: *Economic Growth: Brazil, India, Japan,* p. 542.
45. *Ibid.,* p. 141.
46. U.N.: *Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries,* pp. 56-7, 72.
47. U.N.: *The Economic Development of Brazil,* p. 157.
48. U.N.: *Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries,* p. 37.
49. Julien Cheverny: *Éloge du colonialisme,* pp. 41-54.
50. Prof. Ugo Papi: *Théorie de l'intervention de l'État* (conferencia mimeografiada).
51. Ch. Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme,* pp. 99-100.
52. Rittershausen: *Internationale Handels und Devisenpolitik.*
53. Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme,* pp. 112, 134.
54. Daniel Guérin: *Où va le peuple américain.* I, p. 29.
55. Adams y Gray: *Monopoly in America,* pp. 136-7.
56. Neumann: *Behemoth,* p. 230.
57. *Fortune,* enero 1949.
58. Adams y Gray: *Monopoly in America,* p. 151.
59. *Ibid.,* p. 153.
60. *Harper's,* enero 1954.
61. Adams y Gray: *Monopoly in America,* p. 87.
62. *Ibid.,* p. 83.

63. *Ibid.* p. 113.
64. Pirou: *La monnaie,* pp. 347-51.
65. S. Lurie: *Private Investment in a Controlled Economy,* pp. 187-8.
66. Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme,* p. 138.
67. *Ibid.,* pp. 152-4.
68. A. A. Berle jr.: *The xxth Century Capitalist Revolution,* p. 47.
69. Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise,* p. 390.
70. Adams y Gray: *Monopoly in America,* p. 99.
71. *Wirtschaftsberichte der Rhein-Main-Bank,* febrero 1953.
72. D. Guérin: *Où va le peuple américain?* pp. 69-70.
73. C. Wright Mills: *The Power Elite,* pp. 232-5.
74. Simon Haxey: *Tory M. P.,* p. 37.
75. Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme,* p. 121.
76. Ehrmann: *La politique du patronat français,* pp. 107, 195-6, 222, etc.
77. *New York Times,* 6/10/1956.
78. *Die Zeit,* 7/6/1956.
79. J. Houssiaux: *Le pouvoir de monopole,* p. 213.
80. Adams y Gray: *Monopoly in America,* p. 21.
81. *Ibid.,* p. 5.
82. J. Schumpeter: *Business Cycles,* II, pp. 860-1.
83. R. S. Sayers: *Modern Banking,* p. 240.
84. Marcel Malissen: *L'autofinancement,* p. 200.
85. S. Lurie: *Private Investment in a Controlled Economy,* p. 128.
86. René Pupin: "Essai d'évaluation de la fortune privée française", en: *Le Capital,* 5/1/1950.
87. S. Lurie: *Private Investment in a Controlled Economy,* p. 125.
88. *Statistisches Material zur Lage des Kapitalmarktes, Bank Deutscher Länder,* 1952.
89. *W.W.I. des D.G.B.,* 1959, no. 8-9, p. 194.
90. Norman Macrae: *Capital Market,* pp. 25-6.
91. C.E.E. des N.U.: *Étude sur la situation économique en Europe en 1955.*
92. A. A. Berle jr.: *The xxth Century Capitalist Revolution,* pp. 37-8.
93. Maurice Malissen: *L'autofinancement,* p. 133.
94. *Ibid.,* pp. 115-6.
95. J. Duret: *Les trusts en France,* p. 43.
96. Compton y Bott: *British Industry, its Changing Structure in Peace and War,* p. 194.
97. R. W. Goldsmith: "Financial Structure and Economic Growth in Advanced Countries". En: *Capital formation and Economic Growth,* p. 142.
98. Barret: *L'évolution du capitalisme japonais,* III, p. 352.
99. S. Lurie: *Private Investment in a Controlled Economy,* pp. 179-82.
100. *Ibid.,* pp. 181-2.
101. "Business makes its case for profits", en: *Fortune,* marzo 1949.
102. Corwin D. Edwards: "Relation of Price to Investment Fluctuations", en. *American Economic Review,* vol. 28, suplemento marzo 1938, p. 63.
103. *Fortune,* sept. 1949, pp. 87-8.
104. "Business makes its case for profits", en: *Fortune,* marzo 1949, pp. 9-11.
105. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung,* 16/10/54.
106. M. Malissen: *L'autofinancement,* p. 22.
107. *Asamblea general de los bancos alemanes en 1943,* p. 5.
108. Stocking y Watkins: *Cartels or Competition,* p. 180. Brookings Institute: *America's Capacity to Produce,* p. 30.
109. *Fortune,* sept. 1954, p. 214.
110. *U.S. News and World Report,* 11/3/55 y 25/5/56.
111. Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme,* pp. 202, 206.
112. Adams y Gray: *Monopoly in America,* p. 102.

113. *U.S. News and World Report,* 10/5/57.
114. R. W. Goldsmith: "Financial Structure and Economic Growth in Advanced Countries", en: *Capital Formation and Economic Growth,* p. 145.
115. P. Naville, en: *Tribune Marxiste,* no. 6, pp. 14-5.
116. C.E.E. des N.U.: *Étude sur la situation économique en Europe en 1955,* pp. 63-9.
117. *Ibid.,* p. 60.
118. Dra. Nathalia Moszkowska: "Die Kriegskapitalistische Aera", en: *Arzeit und Wirtschaft,* 1/7/52.
119. *Notes et Études Documentaires,* p. 10
120. N. S. Schweizer, en: *L'évolution récente du rôle des banques,* p. 83, y R. W. Goldsmith, en: *Capital Formation and Economic Growth,* p. 141.
121. *Neue Probleme der Krisentheorie,* p. 38, Akademie-Verlag, Berlin.
122. J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism,* pássim, particularmente pp. 1-56; Fr. Perroux: *La coexistence pacifique,* II, p. 498.
123. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung,* 13/9/58.
124. G. Moore: "Measuring Recession", en: *Journal of the American Statistical Society,* junio 1958.
125. P. A. Baran: *The Political Economy of Growth,* p. 107.
126. J. Strachey: *Contemporary Capitalism,* pp. 241-2.
127. J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism,* p. 55.
128. *Ibid.,* p. 133.
129. J. Schumpeter: *Business Cycles,* II, p. 974.
130. Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme,* p. 248.
131. Mandelbaum, en: *The Economics of Full Employment,* p. 194.
132. *Oriental Economist,* 1944, p. 166.
133. John Strachey: "The German Tragedy", en: *University Left Review,* no. 3, p. 11.
134. Karl Marx: *Das Kapital,* III, 1, p. 422 y sigs.; Rudolf Hilferding: *Das Finanzkapital,* pp. 111-4, 144-5, etc.
135. James Burnham: *The Managerial Revolution.*
136. H. Pirenne: *Les périodes de l'histoire sociale du capitalisme,* pp. 2, 24.
137. V. Packard: *Les Obsédés du Standing,* p. 253.
138. *U.S. News and World Report,* 18/3/55.
139. Joan Robinson: *The Accumulation of Capital,* p. 8.
140. H. Ehrmann: *La politique du patronat français,* p. 125.
141. Sargant Florence: *The Logic of British and American Industry,* pp. 183, 189, 193, 203.
142. C. Wright Mills: *The Power Elite,* pp. 133-7.
143. J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism,* p. 10.

Capítulo XV

1. Lenin: *Oeuvres complètes,* tomo XXV, p. 570: "La situation après la paix en Pologne", 20/11/1920.
2. Maurice Dobb: *Russian Economic Development since the Revolution,* pp. 31-5.
3. Alexander Baikov: *The Development of the Soviet Economic System,* p. 43.
4. *Ibid.,* p. 8.
5. Acta del 13er. Congreso del Partido Bolchevique, citado en E. H. Carr: *A History of Soviet Russia,* IV, p. 11.
6. S. N. Prokopovich: *Histoire économique de l'U.R.S.S.,* p. 448.
7. A. Baikov: *The Development of the Soviet Economic System,* p. 146; E. H. Carr: *A History of Soviet Russia,* IV, pp. 46-55.
8. E. H. Carr: *A History of Soviet Russia,* IV, p. 49.
9. Baikov: *The Development of the Soviet Economic System,* p. 67.
10. *Ibid.,* pp. 135-6.

11. E. H. Carr: *A History of Soviet Russia*, IV, p. 14.
12. *Ibid.*, p. 7.
13. E. H. Carr: *A History of Soviet Russia*, IV, pp. 13-5, 20, 23, 126-7, 145, etc.; M. Dobb: *Russian Economic Development since the Revolution* p. 322.
14. E. H. Carr: *A History of Soviet Russia*, IV, p. 128.
15. Isaac Deutscher: *The Prophet Unarmed*, p. 211.
16. I. A. Lapidus y K. Ostrovitianov: *L'économie politique et la théorie de l'économie soviétique*, pp. 446-7.
17. M. Dobb: *Russian Economic Development since the Revolution*, pp. 352-3.
18. M. Dobb: *Soviet Planning and Labour in Peace and War*, p. 16. Ver también A. Baikov: *The Development of the Soviet Economic System*, p. 69.
19. S. N. Prokopovich: *Histoire économique de l'URSS*, p. 141.
20. Stalin: en *Correspondencia internacional*. no. 123, del 19 de noviembre de 1926. p. 1441.
21. E. Preobrazhenski: *Novaia Ekonomika*, p. 136, citado por A. Ehrlich, en: *Quarterly Journal of Economics*, febrero 1950, p. 73.
22. E. Rothstein: *Man and Plan in Soviet Economy*, p. 19.
23. Ver en particular E. H. Carr: *A History of Soviet Russia*, IV, pp. 91, 127, etc.
24. M. Dobb: *Russian Economic Development since the Revolution*, pp. 379-80.
25. *L'économie nationale de l'URSS - Recueil statistique*, p. 87.
26. Cheboldáiev, en *Bolshevik*. no. 11-12, 1930, p. 61, citado por Moshe Lewin, *La paysannerie et le régime soviétique, 1928-1930*, p. 184.
27. A. Baikov: *The Development of the Soviet Economic System*, p. 200.
28. S. N. Prokopovich: *Histoire économique de l'URSS*, pp. 203-4.
29. *Ibid.*, p. 470.
30. C. E. E. des N. U.: *Étude sur la situation économique en Europe en 1956*, cap. I, p. 33, citando al autor soviético A. Anissimov.
31. *Soviétskoié Gosudarstvo i Pravo*, nov. 1950, p. 51.
32. *L'économie nationale de l'URSS - Recueil statistique*, p. 104.
33. A. Baikov: *The Development of the Soviet Economic System*, p. 327; S. N. Prokopovich: *Histoire économique de l'URSS*, p. 223.
34. S. N. Prokopovich: *Histoire économique de l'URSS*, p. 207.
35. *Izvestia*, 15 sept. 1953.
36. *Ibid.*, 31 de enero de 1965.
37. *Office statistique des communautés européennes: Statistiques de base*, 1965, p. 146.
38. P. Mstislavski, en: *Partinaja Zhisn*, no. 12, 1959.
39. Según las estadísticas oficiales: *L'économie nationale de l'URSS - Recueil statistique.*
40. *Pravda*, 8 de diciembre de 1965.
41. *Office statistique des communautés européenes: Statistiques de base*, 1965, p. 147.
42. *Plánovoié Joziaistvo*, 1929, no. 3, p. 283.
43. *Izvestia*, 15 sept. 1953.
44. A. Rothstein: *Man and Plan in Soviet Economy*, p. 87.
45. A. Bergson: *The Economics of Soviet Planning*, p. 119.
46. J. V. Stalin: *Oeuvres complètes*, vol. XI, p. 49 y sigs.
47. Karl Marx: *Das Kapital*, III, vol. 1, cap. 27, p. 427; *ibid.*, p. 428.
48. *Nürnberg Trials*, vol. VI, p. 19, 699.
49. *Frankfurter Zeitung*, 8/5/1943, 11/5/1943.
50. Abram Bergson ed: *Soviet Economic Growth*, pp. 11, 46-8, 77.
51. Engels: *Herrn Eugen Dürings Umwälzung der Wissenschaft*, p. 138 de la edición alemana de 1934; K. Marx: *Kritik des Gothaer Programmes*, pp. 15-6, en: *Ausgewählte werke* de Marx y Engels, vol. II, Moscú, 1950.
52. A. Yugov: *Russia's Economic Front for War and Peace*, p. 261.
53. K. Marx: "Zur Kritik des Gothaer Programmes", en Marx-Engels: *Ausgewählte*

Schriften in 2 Bänden, II, pp. 15-16.
54. F. Engels: *Anti-Dühring*, pp. 278, 305, edición alemana de 1934.
55. Charles Bettelheim: *La Pensée*, números de febrero y marzo, 1966.
56. A. Gatovski, en: *Voprossi Ekonomiki*, no. 9, 1958.
57. *Voprossi Ekonomiki* no. 8, 1954.
58. *Commerce et répartition en URSS*, p. 116.
59. A. Baikov: *The Development of the Soviet Economic System*, p. 249.
60. J. V. Staline: *Les problèmes économiques du socialisme en URSS*, pp. 16, 62.
61. *Bolchevique*, enero 1952; Bienstock, Schwartz y Yugov: *Management in Russian Industry and Agriculture*, pp. 58-60.
62. C. E. E. de las Naciones Unidas: *Estudio sobre la situación económica de Europa en 1957*, cap. I, p. 40.
63. Oskar Lange: *The Working Principles of Soviet Economy*, p. 12.
64. *L'économie de l'industrie socialiste*, Moscú 1940, citado en: Bienstock, Schwartz y Yugov: *Management in Russian Industry and Agriculture*, p. 83.
65. M. Dobb: *Soviet Planning and Labour in Peace and War*, pp. 9-11.
66. A. Nove: *The Soviet Economy*, p. 33.
67. V. Nemzov, en: *Izvestia*, 7/8/1959; K. Marx: *Kritik des Gothaer Programmes*, pp. 16-7 del vol. II de *Ausgewählte Werke* de Marx y Engels, Moscú, 1950.
68. J. A. Dronrod, in: *Voprossi Ekonomiki*, no. 8, 1958.
69. *Pravda*, 23 de diciembre 1964.
70. A. Bergson, *op. cit.*, p. 64.
71. A. G. Kulikov, en: *Voprossi Ekonomiki*, no. 2, 1957.
72. Lenin: *Sämtliche Werke*, tomo 32, p. 7, Berlin, Dietz, 1964.
73. L. Trotsky: *La Révolution trahie*, pp. 107-8, primera edición francesa.
74. Lenin: *Sämtliche Werke*, tomo 36, p. 581. Tomo 33, pp. 474-30, etc.
75. A. Nove: *op. cit.*, p. 294.
76. A. Arzumanián: en *Pravda*, 24-25 de febrero 1964; Ota Sik y Frantisek Vlasak en *Rude Pravo*, 11 de noviembre, 1964; Oscar Lange: "Problèmes d'économie socialiste et de planification", etc.
77. Informe de Kosiguin ante el Soviet Supremo, en *Pravda*, 10 de diciembre, 1964.
78. C. E. E. des N.U.: *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1956*, cap. II, p. 8.
79. Fuentes oficiales.
80. Naum Jasny: *The Socialized Agriculture of the USSR*.
81. *Slovar spravochnik po sotsialno-ekonomicheskij statistik*, pp. 88-9; Malenkov en *Pravda*, 9 agosto 1953; Jruschov en *Izvestia*, 15 sept. 1953.
82. C. E. E. des N.U.: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1958*, cap. I, p. 21.
83. *Oktiabr*, no. 11, 1957; *Pravda*, 3 febrero 1955.
84. C. E. E. des N.U.: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1953*, cap. III, p. 18.
85. *Pravda*, 13 sept. 1954 y 3 febrero 1955.
86. L. Volin: *A Survey of Soviet Russian Agriculture*, pp. 56-7.
87. *L'économie nationale de l'URSS - Recueil statistique*, p. 112.
88. *Pravda* del 27 de mayo de 1940, citada en S. N. Prokopovich: *Histoire économique de l'URSS*, pp. 232-3.
89. A. Baykov: *The Development of the Soviet Economic System*, p. 316.
90. René Dumont: "Sovkhoze, kolkhoze ou le problématique communisme", p. 42.
91. Para 1938: A. Baikov: *The Development of the Soviet Economic System*, p. 311. Para 1939-40: N. Jasny: *The Socialized Agriculture of the USSR*, p. 738.
92. *Sotsialistícheskoie Zemledélie*, no. 12, 1939.
93. A. Nove, *op. cit.*, p. 134.
94. *Kommunist*, no. 15, 1954.

95. R. Schlesinger en *Soviet Studies,* enero 1959, según fuentes soviéticas.
96. *Oktiabr,* no. 12, 1957.
97. A. Silin, en: *Vestnik Statistiki,* no. 7, 1958.
98. *Naródnoie Joziaistvo SSSR v 1960 godú,* p. 47.
99. Hubrard: *The Economics of Soviet Agriculture,* p. 177; N. Jasny: *The socialized Agriculture of the USSR,* p. 699.
100. *Soviet Studies,* IV, p. 30.
101. *Bolchévique,* no. 24, dic. 1951.
102. *Voprossi Ekonomiki,* no. 10, 1959.
103. René Dumont, *op. cit.,* p. 205.
104. C. E. E. des N.U.: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1958,* cap. I, p. 27.
105. A. Baikov: *The Development of the Soviet Economic System,* p. 314.
106. J. Triomphe, en *Économie et Politique,* mayo, 1963.
107. *Économie Nationale de l'URSS,* 1957, p. 113.
108. C. E. E. des N.U.: *La Situation économique de l'Europe en 1960,* citado por René Dumont, *op. cit.,* p. 47.
109. Economic Bulletin for Europe, 1962, p. 14.
110. René Dumont, *op. cit.,* p. 230.
111. Cifras de 1926 y 1956: *L'économie nationale de l'URSS - Recueil statistique de 1958;* cifras de 1937: *Le pays du socialisme aujourd'hui et demain,* Moscú, 1939.
112. A. Baikov: *The Development of the Soviet Economic System,* p. 257.
113. *Izvestia,* 28 sept. 1953.
114. *Kommunist,* no. 8, 1953.
115. *Plánovoié Joziaistvo,* no. 8, 1940, p. 12.
116. *Pravda,* 25/2/1956; *Pravda,* 4/2/59. Bienstock, Schwartz y Yugov: *Management in Russian Industry and Agriculture,* pp. 68-9.
117. "Informe sobre la conferencia económica de Moscú", en: *Soviet Studies,* vol. IV, p. 124.
118. David Gullick: "Initiative and Independence of Soviet Plant Managers", en: *American Slavic and Eastern European Review,* octubre 1952; Joseph S. Berliner: "The informal organization of the Soviet firm", en: *The Quarterly Journal of Economics,* agosto 1952.
119. *Plánovoié Joziaistvo,* no. 2, 1950, p. 54; *Sa Ekonomiu Materialov,* no. 5, 1952; *Pravda,* 17/7/55; *Pravda,* 24/2/56.
120. *Plánovoié Joziaistvo,* no. 2, 1950, p. 38.
121. *Quarterly Journal of Economics,* agosto 1952.
122. A. Arakelian, en: *Voprossi Ekonomiki,* no. 5, 1951.
123. *Voprossi Ekonomiki,* no. 1, 1959.
124. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung,* 16-17 enero 1960. Ver también E. Lipinski: "Il 'modello' dell'economia socialista", en: *Vecchia e nuova pianificazione economica in Polonia,* pp. 170-1.
125. *Izvestia,* 9/10/1952.
126. *Pravda,* 9/5/1957.
127. *Voprossi Ekonomiki,* no. 7, 1958.
128. *The Guardian,* 22 octubre 1959.
129. A. Arzumanián, en *Pravda,* 24 de febrero, 1964.
130. Ver Henri Denis y Marie Lavigne: *Le problème des prix en Union Soviétique,* pássim.
131. A. Zverev en *Pravda,* 24 enero 1959.
132. Ver *Pravda,* 23 enero 1961.
133. Oskar Lange y Fred M. Taylor: *On the Economic Theory of Socialism,* p. 97.
134. Bienstock, Schwartz y Yugov: *Management in Russian Industry and Agriculture,* cap. XIX, p. 62.
135. *Ibid.,* p. 11.

136. H. J. Berman: *Justice in Russia,* p. 72.
137. *Gudok,* 31 agosto 57; *Novi Mir,* no. 7, 1957.
138. *Kommunist,* no. 3, 1959.
139. *Kommunist,* no. 3, 1959.
140. J. Baranov: *The Economic Contract,* citado en H. J. Berman: *Justice in Russia,* p. 72.
141. A. Nove. *op. cit.,* p. 37.
142. A. Bergson ed.: *Soviet Economic Growth,* pp. 29-30.
143. A. Nove, *op. cit.,* p. 202.
144. *Izvestia,* 13/6/1952.
145. *Pravda,* 10/10/1952.
146. *Izvestia,* 23/9/1952.
147. *Kommunist,* no. 8, 1954.
148. A. Bergson, *op. cit.,* p. 155, citando al autor soviético Lokchin.
149. *Voprossi Ekonomiki,* no. 4, 1957.
150. A. Yugov: *Russia's Economic Front for War and Peace,* p. 165.
151. *Le Peuple,* 18/9/1952.
152. Citados en A. Bergson, *op. cit.,* pp. 108, 113.
153. *Bulletin of the Institute of Statistics,* Oxford, sept.-oct. 1952.
154. M. Dobb: *Soviet Planning and Labour in Peace and War,* p. 93.
155. *Voprossi Ekonomiki,* no. 1, 1959.
156. A. Bergson, *op. cit.,* p. 110.
157. M. Dobb: *Soviet Planning and Labour in Peace and War,* p. 86.
158. A. Yugov: *Russia's Economic Front for War and Peace,* p. 182.
159. A. Baikov: *The Development of the Soviet Economic System,* p. 336.
160. *Histoire du Parti Communiste d'Union Soviétique,* p. 562.
161. Bienstock, Schwartz y Yugov: *Management in Russian Industry and Agriculture,* pp. 76-7.
162. A. Bergson, *op. cit.,* p. 341.
163. Alexandrov: *Soviétskaia Trudovoié Pravo,* citado en *Soviet Studies,* III, p. 91.
164. Salomon Schwartz: *Labor in the Soviet Union,* pp. 303-7.
165. *Soviet Studies,* II, p. 385.
166. *Trud,* 15/4/1950.
167. Alexandrov: *Lehrbuch des sowjetischen Arbeitsrecht,* pp. 43, 106, 142-3, 267-9.
168. M. Dobb: *Soviet Planning and Labour in Peace and War,* pp. 98-102.
169. Alexandrov: *Lehrbuch des sowjetischen Arbeitsrecht,* pp. 142-3.
170. Alexandrov: *Labor Legislation, Commentaries to the Labor Legislation of the USSR and the Labor Code of the RSFSR,* Moscú, 1947, citado en Salomon Schwartz: *Labor in the Soviet Union,* p. 109.
171. Naum Jasny, en: *Journal of Political Economy,* octubre 1951.
172. *Moskóvskaia Pravda,* 5/3/1953.
173. *Pravda,* 7/2/1956.
174. Bienstock, Schwartz y Yugov: *Management in Russian Industry and Agriculture,* p. 111.
175. *Zariá Vostoka,* de Tiflis, 25/9/53; *Komsomólskaia Pravda,* 19/11/53; *Bakinskii Rabochi,* 31/7/54; *Izvestia,* 7/8/59.
176. A. Yugov: *Russia's Economic Front for War and Peace,* pp. 179-80, 182.
177. *Pravda,* 8/5/1958.
178. A. Bergson; *op. cit.,* p. 314.

Capítulo XVI

1. Schurr y Marschakk: *The Economic Aspects of Atomic Energy,* pp. 272-3, 212-15.
2. *The Economist,* 23/7/1955.

3. Alderer y Mitchell: *Economics of American Industry*, p. 129.
4. Pollock: "Automation in USA", en: *Frankfurter Beiträge zur Soziologie*, 1, 1955, p. 81.
5. *Ibid.*, pp. 92-3.
6. N. Wiener: *The human use of human beings.*
7. N. Wiener: *Cybernetics*, pp. 36-7.
8. *Le Monde*, 21-22/5/1961.
9. *C.I.O. Committee on Economic Policy*: "Automation", p. 19; "The Challenge of Automation", *papers delivered at the National Conference on Automation*, p. 48.
10. *Bulletin général de statistique des Communautés européennes*, no. 12, 1961.
11. V. Packard: *Les obsédés du standing*, pp. 35-6.
12. *Fortune*, octubre 1953.
13. N. Wiener: *Cybernetics*, p. 38.
14. N. Bujarin: *Oekonomik der Transformationsperiode*, pp. 105-126.
15. R. Salter, en: *Science*, 1947, citado en: A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 148.
16. Baade: *Welternährungswirtschaft*, pp. 72, 89-91.
17. J. S. Duesenberry: *Income, Savings and the Theory of Consumer Behaviour*, p. 39 y sigs.
18. Sociedad de las Naciones: *Industrialization and Foreign Trade*, 1945, p. 33.
19. U.N.: *Processes and Problems of Industrialization of Underdeveloped Countries*, pp. 68-9.
20. P. Mstislavski, en: *Partínaia Zhisn*, no. 12, 1959.
21. E. C. E.-N.U.: *The European Housing Development and Politics in 1954* y *Bulletin Général de Statistique des Communautés européennes*, no. 2, 1960.
22. C. E. E. des N.U.: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1958*, cap. v, p. 22.
23. *The Economist*, 2/4/1960.
24. U.N. Social Affairs Dept.: *Population Growth and Standard of Living of Underdeveloped Countries*, 1954, citado en: Gunnard Myrdal: *An International Economy*, p. 213.
25. Paul G. Hoffman: *One Hundred Countries and 1 1/4 billion people.*
26. A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 188.
27. Leon Henderson: *TNEC Hearings*, Part 1, p. 159.
28. Isadore Lubin: *TNEC Hearings*, Part 1, p. 12.
29. Kuznets: *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, pp. 36-9 y sigs.
30. Ver Thomas H. Saunders: *Effects of Taxation on Executives* y Victor Perlo: *The Income Revolution*, pp. 38-45.
31. Alvin Hansen: *Readings in Business Cycles Theory*, p. 381; Hamberg: *Economic Growth and Instability*, pp. 123-4.
32. Hamberg: *Economic Growth and Instability*, p. 128; Scitovsky, en: *Business Concentration and Price Policy*, p. 104.
33. U.N.: *Processes and Problems of Industrialization of Underdeveloped Countries*, pp. 14-7, 34 y sigs.
34. P. A. Baran: *The Political Economy of Growth*, pp. 163-200.
35. A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 40.
36. R. Nurkse: *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, pp. 37-8; Hamberg: *Economic Growth and Instability*, pp. 196-9.
37. A. Bonné: *Studies in Economic Development*, pp. 140-1.
38. R. Nurkse: *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, pp. 39, 41, 47 y sigs.
39. Ver especialmente *Le Monde* del 17 y 18 de marzo de 1960.
40. U.N.: *Processes and Problems of Industrialization of Underdeveloped Coun-*

tries, p. 3 y sigs.; Kalecki: "Dinarnica degli investimenti e del reddito nell'economia socialista", en *Vecchia e nuova pianificazione economica in Polonia*, p. 303.
41. J. M. Keynes: *Théorie générale*, pp. 80-1, 95, 102-3.
42. Bettelheim: *Les problèmes théoriques et pratiques de la planification*, p. 255 y sigs.
43. *Plate-forme politique de l'Opposition russe*, p. 21; N. A. Kovalevski, citado por E. D. Domar: *Essays in the Theory of economic growth*, p. 229.
44. A. D. Allajverdian: *Nektoroie voprossi teorii sovetskij finantsov*, p. 30.
45. M. Bor en: *Voprossi Ekonomiki*, no. 10, 1954, p. 89.
46. Joan Robinson: *The Accumulation of Capital*, p. 49.
47. Carl S. Shoup: *Principles of National Income Analysis*, pp. 151-3; J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, p. 136; Dr. Jakov Sirotkovic: "Le système yougoslave de planification économique" en: *Annalen der Gemeinwirtschaft*, 28, Jahrgang, no. 2, mayo-noviembre 1959, p. 141.
48. Bettelheim: *Problèmes du développement économique*, pp. 144-5.
49. *Ibid.*, p. 28 y sigs.
50. S. Schwartz: *Les ouvriers en Union Soviétique*, p. 22; Grossman y Bergson, en: *Capital Formation and Economic Growth*, pp. 173-189.
51. Bettelheim: *La planification soviétique*, pp. 289-291.
52. M. Kalecki: "Dinamica degli investimenti e del reddito nell'economia socialista", en: *Vecchia e nuova pianificazione economica in Polonia*, p. 301 y sigs.
53. *Ibid.*, p. 309.
54. M. Dobb: *On Economic Theory and Socialism*, pp. 130-1, 150-1 y sigs.
55. Bettelheim: *Problèmes du développement économique*, pp. 15-6.
56. *Ibid.*, p. 2.
57. P. A. Baran: *The Political Economy of Growth*, p. 270.
58. *Ibid.*, p. 279.
59. J. A. Kronrod: *Die sozialistische Reproduktion*, pp. 161-7.
60. M. Dobb: *On Economic Theory and Socialism*, p. 131.
61. J. A. Kronrod: *Die sozialistische Reproduktion*, p. 166.
62. *Ibid.*, pp. 166-7.
63. C. E. E. des N.U.: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1955*, p. 228.
64. M. Dobb: *On Economic Theory and Socialism*, p. 86.
65. Daya, en: *Review of Economic Studies*, vol. 1954-55, p. 97.
66. Norman R. F. Maier: *Principes des relations humaines*, pp. 299-304, 354-8, 381-3, etc.
67. Engels: *Zur Wohnungsfrage*, p. 107, ed. alemana de 1932, I. A. V.
68. P. Aertz: *De arbeidersraden*, I, pp. 18-22, *Le Programme Communiste*, no. 8, 3er. año, julio-sept., pp. 25, 35 y sigs.
69. N. Bujarin: *Oekonomik der Transformationsperiode*, pp. 164-8.
70. Ver especialmente K. Kautsky: *Am Tage nach der Revolution*; Lénine: *Sur l'impôt en nature*; Vandervelde: *Le Collectivisme*; Trotsky: *Staline théoricien*; Staline: *Problèmes du léninisme*; Otto Bauer: *Zwischen zwei Weltkriege?*, etc.
71. Oskar Lange y Fred M. Taylor: *On the Economic Theory of Socialism*; A. Lerner: *Economics of Control*; R. L. Hall: *The Economic System in Socialism*; H. D. Dickinson: *Economics of Socialism*; W. Bruss: "Du rôle de la loi de la valeur dans l'économie socialiste, en: *Vecchia e nuova pianificazione economica in Polonia*, pp. 31-63.
72. En, von Hayek ed: *Collectivist Economic Planning*.
73. Oskar Lange y Fred M. Taylor: *On the Economic Theory of Socialism*, pp. 80-1.
74. A. Lerner: *Economics of Control*, pp. 63-4.
75. M. Dobb: *On Economic Theory and Socialism*, pp. 53-4.

76. Bettelheim: *Problèmes du développement économique*, p. 53.
77. M. Kalecki en: *The Economics of Full Employment*, p. 47.
78. Bettelheim: *Problèmes du développement économique*, pp. 133-4.
79. C. E. E. des N.U.: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1958*, cap. IV, p. 21.
80. *Ibid.*, cap. V, p. 6.
81. *Les nouvelles yougoslaves*, mayo 1960.
82. C. E. E. des N.U.: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1958*, cap. V, pp. 13, 18.
83. P. Sargant Florence: *The Logic of British and American Industry*, pp. 112-13.
84. Vassili Leontiev: *The Structure of American Industry*.
85. Chenery Clark: *Interindustry Economics*.
86. O. Lange: "La costruzione del nuovo modello economico", en: *Vecchia e nuova pianificazione economica in Polonia*, pp. 139-41.
87. C. Bobrovski: "Di fronte al cambiamento del modello economico", *ibid.*, p. 151.
88. Karl Marx: *La guerre civile en France*, p. 50 de la edición alemana de 1937, Ediciones en lenguas extranjeras, Moscú.
89. Léon Trotsky: *La révolution trahie*, p. 271.
90. Cowles Commission: *Economic Theory and Measurement: A 20 year research report*, p. 50.
91. *The Manchester Guardian*, 15 nov. 1957.
92. Engels: "Die Bauernfrage in Frankreich und Deutschland", *Neue Zeit*, año XIII, 1er. vol., pp. 301-2.
93. E. Kardelj: *Les problèmes de la politique socialiste dans les campagnes*, pp. 8-25, 93-98, 273-280, etc.
94. J. Strachey: *Contemporary Capitalism* pp. 191-200, 292 y sigs.; Calvin B. Hoover: *The Economy, Liberty and the State*, p. 283 y pássim.
95. Oskar Lange y Fred M. Taylor: *On the Economic Theory of Socialism*, pp. 123-6.
96. F. Perroux: *Le Capitalisme*, pp. 122-3.
97. Dr. Holger Heide: "Die langrristige Wirtschaftsplanung in Schweden", pp. 43, 139.
98. P. A. Baran: *The Political Economy of Growth*, p. 108.
99. Bettelheim: *Les problèmes théoriques et pratiques de la planification*, pp. 141-4.

Capítulo XVII

1. Ver especialmente el memorandum de N. S. Jruschov sobre la reforma de la enseñanza, aparecido en *Izvestia*, 21 sept. 1958.
2. En: *Trud*, 4 agosto 1961. Ver también el informe de M. I. Petrossián, en: *Vestnik Moskovskogo Universiteta*, serie economicofilosófica, no. 5, 1960.
3. Branko Horvarth: "Towards a Theory of Planned Economy", p. 132.
4. G. D. H. Cole: *Money, its present and future*, pp. 146, 312.
5. L. Mumford: *Technique et civilisation*, pp. 346-8.
6. *Conviction*: editor Norman Mackenzie, 1959.
7. O. Lange y F. M. Taylor: *On the Economic Theory of Socialism*, pp. 139-40.
8. J. Poelmans: "La consommation en Belgique, 1948 à 1958", en: *Cahiers économiques de Bruxelles*, no. 4, julio 1959.
9. *New York Times*, 14 febrero 1960.
10. O. Lange y F. M. Taylor: *On the Economic Theory of Socialism*, p. 140.
11. Ver especialmente Alfred Marshall: *Principles of Economics*, pp. 86-90; Von Mises: *Le Socialisme*, p. 189, etc.
12. L. Mumford: *Technique et Civilisation*, pp. 337-44.
13. Ashley Montagu: *The Direction of Human Development*, pp. 131-2; B. Malinovski: *A Scientific Theory of Culture*, pp. 91-5.
14. Branko Horvarth, *op. cit.*, p. 132.

15. K. Galbraith: *The Affluent Society*, p. 143.
16. V. Packard: *Les Obsédés du Standing*, pp. 70, 126-8; W. H. Whyte jr: *The Organization Man*, pp. 313, 324.
17. David L. Cohn: *The Good old Days*, Simon & Schuster 1940, p. 308, citado en: XXth Century Fund: *America's Needs and Ressources*, p. 179.
18. K. Galbraith: *The Affluent Society*, p. 193.
19. O. Lange y F. M. Taylor: *On the Economic Theory of Socialism*, p. 141; H. D. Dickinson: *The Economics of Socialism*, p. 53.
20. K. Galbraith: *The Affluent Society*, pp. 152-8.
21. Ota Sik: *Oekonomie, Interessen, Politik*, pp. 309-316.
22. V. Packard: *Les Obsédés du Standing*, pp. 232-3.
23. Projet de Programme, Moscou 1961, Editions en Langues Etrangères, pp. 101-2.
24. Ver nota 70 del capítulo XVI sobre algunas fuentes refiriéndose al marxismo sobre este punto.
25. Erich Fromm: *The Sane Society*, p. 288.
26. W. Arthur Lewis: *The Principles of Economic Planning*, pp. 31-2.
27. A. Lauterbach: *Mensch, Motive, Geld*, pp. 123-4, 144-5.
28. A. Gehlen: *Der Mensch*, pp. 39-40; A. Portmann: *Die Zoologie und das neueste Bild des Menschen*, p. 14.
29. O. Klineberg: *Psychologie sociale*, p. 71.
30. A. Montagu: *The Direction of Human Development*, p. 148.
31. A. Protmann: *Die Zoologie und das neueste Bild des Menschen*, pp. 74-76, 93; La Barre: *L'animal humain*, pp. 50-1.
32. A. Montagu: *The Direction of Human Development*, p. 209.
33. Laura Thompson y Alice Joseph: *The Hopi Way*, Chicago University Press, 1945; Dorotea Leighton y Claude Kluckhohn: *Children of the People*, Harvard University Press, 1946; el estudio del Dr. James Clark Moloney se cita en Ashley Montagu: *The Direction of Human Development*, p. 246.
34. A. Montagu: *op. cit.*, p. 245.
35. Otto Klineberg: *Psychologie sociale*, pp. 107-111.
36. Lauretta Bender: "The Genesis of Hostility in Children", en: *American Journal of Psychiatry*, vol. 105, 1948, pp. 241-5.
37. Susan Isaacs: *Social Development in young children*, pp. 223-4; Pitirim Sorokin: *Society, Culture and Personality*, pp. 122-3; J. Piaget: *The Moral Judgment of the Child*, p. 312.
38. E. Beaglehole: *Property, a Study in Social Psychology*, pp. 278, 294.
39. Pitirim Sorokin: *Society, Culture and Personality*, p. 124.
40. Zing Y. Kuo: "Genesis of cat's responses to the rat", en: *Journal of Comparative Psychology*, vol. 11, 1931, pp. 1-35; Loh Seng Tsai: *Peace and Cooperation among Natural Enemies*; ambos citados en A. Montagu: *The Direction of Human Development*, pp. 34-5 y 35-8.
41. Zing Y. Kuo: *op. cit.*, p. 35.
42. A. Montagu: *The Direction of Human Development*, p. 44.
43. Alexis Carrel: *L'Homme, cet inconnu*.
44. Joseph Folliet: "Enrichissement et asservissement de la personne", en: *Socialisation et personne humaine*, informe de la 47a. semana social de Francia, p. 104.
45. Karl Marx: *Das Kapital*, I, p. 259.
46. Prof. Dr. A. Hittmair (de la Universidad de Innsbruck): "Wissenschaft von Urlaub", en: *Münchener Medizinische Wochenschrift*, 101° año, cuaderno 31 del 31 de julio de 1959.
47. Erich Fromm: *The Sane Society*, pp. 136-7.
48. XXth Century Fund: *America's Needs and Ressources*, p. 730.
49. George Soule: *The Shape of Tomorrow*, pp. 121-2.
50. K. Galbraith: *The Affluent Society*, pp. 257-8.

51. Jeanne Hersch: *Idéologies et réalités.*
52. Aser Deleon: "Die Beteiligung der Arbeiter an der Betriebsverwaltung in Jugoslawien", en: *Annalen der Gemeinwirtschaft,* 28º año, no. 2, mayo-noviembre 1959, p. 166.
53. Eugène Descamps: "Économie concertée et démocratie économique", en: *Socialisation et personne humaine,* informe de la 47a. Semana Social de Francia, p. 384; Norhan R. F. Haier: *Principes des relations humaines,* pássim; Morris S. Viteles: *Motivation and Morale in Industry,* p. 386.
54. Citados por Max Kaplan: *Leisure in America,* pp. 117-8.
55. K. Galbraith: *The Affluent Society,* p. 146.
56. Simone Weil: *Oppression et Liberté,* p. 75.
57. Karl Marx: *Grundrisse der Kritik der Politischen Oekonomie,* I, pp. 593, 596.
58. Pierre Naville: *Théorie de l'orientation professionnelle,* pp. 81-2.
59. David Riesman: *The Lonely Crowd,* p. 351; ver también Georges Friedman sobre los obreros de la fábrica Ougrée-Marihaye de Lieja (Bélgica), en: *Le Travail en Miettes,* p. 187.
60. Georges Friedmann: *op. cit.,* p. 185.
61. *Ibid.,* p. 186.
62. P. Drucker: *The Practice of Management,* New York, Harper's, 1954.
63. En: *An Appraisal of Anthropology today,* p. 240.
64. K. Galbraith: *The Affluent Society,* p. 345.
65. *Ibid.,* p. 341.
66. Max Kaplan: *Leisure in America,* p. 86 y sigs.
67. G. Friedmann: *Le travail en miettes,* p. 242.
68. H. Lefèvre: *Critique de la vie quotidienne,* p. 239.
69. I. Deutscher: *The Great Contest;* George Soule: *The Shape of Tomorrow,* pp. 140-1.
70. Albert Lauterbach: *Mensch, Motive, Geld,* p. 168.
71. A. Gehlen: *Der Mensch,* p. 24; ver también A. Portmann: *Die Zoologie und das neueste Bild des Menschen,* pp. 74, 76, 92 y sigs.
72. Marx y Engels: *Die Deutsche Ideologie,* edición Dietz de 1953, pp. 69, 70, 222, 228 y sigs.
73. *Ibid.,* pp. 77-8.
74. Max Kaplan: *Leisure in America,* p. 228.
75. K. Marx: *Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie,* pp. 559-600. Para el conjunto de esta cuestión, ver también: P. Naville: *De l'aliénation à la jouissance,* pp. 491-8.
76. B. Farrington: *Greek Science.*
77. J. Huizinga: *Homo ludens.*
78. A. I. Richards: *Land, Labour and Diet in Northern Rhodesia,* pp. 393-4.
79. A. Gehlen: *Der Mensch,* pp. 362-3, 220; Leo Kofler: *Staat, Gesellschaft und Elite zwischen Humanismus und Nihilismus,* pp. 201, 205, 209, 301-8. En Kofler, se encuentra una interesante discusión sobre las relaciones trabajo-juego en Marx.
80. David Riesman: *The Lonely Crowd,* p. 307.
81. J. N. Davuídov: *Freiheit und Entfremdung,* pp. 10-11.
82. Engels, en: *Anti-Dühring,* p. 103.
83. *Ibid.,* p. 278; K. Marx: *Das Kapital,* III, 2, p. 355.
84. David Riesman: *The Lonely Crowd,* p. 325.

Capítulo XVIII

1. Paul Radin: *La religion primitive,* p. 30.
2. A. I. Richards: *Land, Labour and Diet in Northern Rhodesia,* p. 352.
3. *Ibid.,* p. 44.

4. R. P. Tempels: *La philosophie bantoue*, p. 61.
5. K. Polanyi, Conrad, M. Arensberg y Harry W. Pearson: *Trade and Market in the Early Empires*, pp. 68-70, 280 y sigs.
6. Tite-Live, II, pp. 298-9 del tomo I de la edición Pancoucke.
7. Mong Dsi: *Mong Ko*, p. 59.
8. Deussen: *Allgemeine Geschichte der Philosophie*, I, 1, p. 163.
9. Nancy Lee Swann: *Food and Money in China*; É. Balazs: *Le traité économique du Souei-Chou*, p. 120.
10. E. Balazs: *Le traité économique du Souei-Chou*, notas, pássim.
11. Mong Dsi: *Mong Ko*, p. 65; Platon: *La République*, p. 140.
12. Chen Huan-Chang: *The Economic Principles of Confucius and his School*, I, pp. 436-8.
13. Nancy Lee Swann: *Food and Money in China*, p. 57; E. Balazs: *Le traité économique du Souei-Chou*, pássim.
14. Aristote: *La Politique*, I, 9, pp. 17-8 de la edición Rolfes.
15. N. P. Aghnides: *Mohammedan Theories of Finance*, p. 262.
16. Mong Dsi: *Mong Ko*, pp. 54-9.
17. Chen Huan-Chang: *The Economic Principles of Confucius and his School*, II, p. 652; Ly Siou Y: *Les grands courants de la pensée économique chinoise dans l'Antiquité*, pp. 47-8.
18. Platon: *La République*, pp. 140-1.
19. Benjamin Farrington: *Greek Science*, II, pp. 163-6.
20. Aristote: *Éthique à Nicomaque*, Libro V, secciones 8 y 9.
21. Aristóteles y Tomás de Aquino: *Journées d'Études internationales 1955*, pássim.
22. Ernst Bloch: *Avicenna und die Aristotelische Linke*, pp. 49, 69 y sigs.
23. Alberto el Grande: *Opera IV*, p. 201 (Comentarios a la Ética a Nicómaco).
24. *Ibid.*, p. 203.
25. Sto. Tomás de Aquino: *Commentarii in Decem Libros Ethicorum Aristotelis*, p. 65.
26. *Ibid.*, p. 65.
27. Selma Hagenauer: *Das "iustum pretium" bei Thomas von Aquino*, pp. 43-54.
28. John W. Baldwin: *The Medieval Theories of the Just Price*, pp. 74-8; J. Schumpeter: *History of Economic Analysis*, pp. 91, 93-4.
29. Aristóteles y Tomás de Aquino: *Journées d'Études internationales 1955*, p. 155.
30. St. Thomas D'Aquin: *Somme théologique*, II, II, qu.77, art. 4.
31. Michna, Seder Nessikin, Baba Mezia, V 4 y VII 4 y 7, con comentarios pp. 69-70 y 80.
32. John W. Baldwin: *The Medieval Theories of the Just Price*, p. 38.
33. Ibn-Khaldoun: *Prolégomènes*, I, p. 311.
34. *Ibid.*, II, p. 279.
35. *Ibid.*, p. 285.
36. *Ibid.*, pp. 320-1.
37. *Ibid.*, pp. 322, 337.
38. Schumpeter: *History of Economic Analysis*, p. 160.
39. J. M. Keynes: *General Theory of Employment, Interest and Money*, pp. 334-5 y sigs.
40. W. Stark: *The History of Economics in its Relation to Social Development*, p. 9.
41. Selma Hagenauer: *Das "iustum pretium" bei Thomas von Aquino*, pp. 43-54.
42. Schumpeter: *History of Economic Analysis*, pp. 162-3, 168.
43. Thomas Mun: *England's Treasure by Foreign Trade*, p. 19.
44. W. Petty: *Economic Writings*, vol. I, p. 43.
45. Boisguillebert: *Détail de la France*, p. 171; *Dissertation sur les richesses, l'argent et les tributs*, p. 406; R. L. Meek: *Studies in the Labor Theory of Value*, pp. 24-36.

46. Ly Siou Y: *Les grands courants de la pensée économique chinoise dans l'Antiquité*, pp. 56-7.
47. W. Stark: *The History of Economics in its Relation to Social Development*, pp.17-8.
48. Eric Roll: *A History of Economic Thought*, p. 103.
49. R. Cantillon: *Essai sur la nature du commerce en général*, p. 27.
50. Adam Smith: *The Wealth of Nations*, p. 45.
51. W. Petty: *Economic Writings*, I, p. 181.
52. W. Stark: *The History of Economics in its Relation to Social Development*, p. 35 y sigs.
53. David Ricardo: *Principles of Political Economy*, p. 9.
54. Introducción a: *The Works and Correspondance of David Ricardo.*
55. *The Works and Correspondance of David Ricardo*, II, p. 35.
56. D. Ricardo: *Principles of Political Economy*, p. 197.
57. Marx y Engels: *Briefwechsel*, III, p. 395.
58. Engels: "Introducción" al tomo II de *El Capital*, pp. XVII-XXI.
59. A. Hansen: *Business Cycles and National Income*, p. 226.
60. R. Hilferding: "Aus der Vorgeschichte der Marxschen Oekonomie", en: *Neue Zeit*, XXX, ler. vol., p. 343 y sigs.
61. J. M. Keynes: *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, p. 45.
62. *Ibid.*, p. 181.
63. N. S. B. Gras: *Business and Capitalism*, pp. 9-10.
64. D. McCord Wright: *Capitalism*, p. 135.
65. Schumpeter: *History of Economic Analysis*, pp. 558-9, 567 y sigs.
66. J.-B. Say: *Oeuvres diverses*, p. 80.
67. H. Guitton: *Les fluctuations économiques*, pp. 318-21.
68. Böhm-Bawerk: *Karl Marx and the Close of his System*, pp. 70-1.
69. Charles Gide: *Principles of Political Economy*, pp. 61-2.
70. Bohm-Bawerk: *Karl Marx and the Close of his System*, pp. 75-6.
71. Gide: *Principles of Political Economy*, pp. 61-2.
72. *Ibid.*, pp. 60-1.
73. W. Stark: *The History of Economics in its relation to Social Development*, p. 2.
74. R. Hilferding: *Böhm-Bawerk's Criticism of Marx*, pp. 130-5.
75. Léon Walras: *Abrégé des éléments d'économie politique*, pp. 187-9.
76. H. Denis: *Valeur et capitalisme*, pp. 85-6.
77. Eric Roll: *A History of Economic Thought*, pp. 369-70.
78. N. Bujarin: *Die politische Oekonomie des Rentners*, pp. 369-70.
79. Léon Walras: *Abrégé des éléments d'économie politique*, pp. 56-8, 68.
80. S. Kuznets: *Economic Change*, p. 41; Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 8, etc.
81. Schumpeter: *Imperialism and Social Classes*, pp. 124-5 y sigs.
82. *Ibid.*, p. 95.
83. *Le fonctionnement des entreprises nationalisées en France* (travaux du 3e. colloque des Facultés de Droit), p. 261.
84. Alderer y Mitchell: *Economics of American Industry*, p. 128.
85. Lawrence R. Klein: *The Keynesian Revolution*, p. 49.
86. J. M. Keynes: *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, pp. 125-6, 181, etc.
87. Arthur F. Burns, *The Frontiers of Economic Knowledge*, p. 4.
88. J. M. Keynes: *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, p. 229 .
89. *Ibid.*, pp. 36-9, 266-71 y sigs.
90. *Ibid.*, pp. 102-3.
91. *Ibid.*, pp. 59, 262.

92. R. Regul, Bauer, Bénard: *Méthodes de précision du développement économique à long terme,* pp. 557-8.
93. J. M. Keynes: "Professor Tinbergen's Method", en: *Economic Journal,* sept. 1939, pp. 558-568.
94. Engels: *Anti-Dühring,* pp. 278, 303-6.
95. En Marx-Engels: *Ausgewählte Schriften,* II, p. 15.
96. *Manuel d'Économie Politique,* p. 501 y sigs.
97. En Marx-Engels: *Ausgewählte Schriften,* II, p. 16.
98. Engels: *Anti-Dühring,* pp. 194-5.
99. Marx-Engels: *Die Deutsche Ideologie,* pp. 584-5.
100. *Manuel d'Économie Politique,* pp. 515-6, 525.
101. En *Voprossi Ekonomiki,* no. 1, 1959.
102. John Eaton: *Economía política,* pp. 418-25.
103. E. Vandervelde: *Le Collectivisme,* pp. 200-2; Lénine: *Oeuvres Choisies,* II, pp. 377-9, etc.
104. Lénine: *Oeuvres Choisies,* II, pp. 378-9.
105. Este debate se reprodujo, en parte, en la revista *Soviet Studies* vol. I-IV donde se pueden encontrar también múltiples artículos de autores occidentales comentando dicho debate.
106. Henri Denis-Marie Lavigne: *Le problème des prix en Union Soviétique,* Paris, Editions Cujas, 1965, p. 254.
107. Concretamente en los escritos de Malishev.
108. V. V. Novozhilov; "Gesetzmässigkeiten bei der Entwicklung des Leistungssystems in der sozialistischen Wirtschaft", en *Sowjetwissenschaft, Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge,* año 1966, cuaderno 5, pp. 461-80.
109. Cfr. Karl Marx, *Das Kapital,* III, 1, p. 155 de la primera edición alemana de Meissner.
110. Preobrazhenski: *Novaia Ekonomika,* p. 26; Rosa Luxemburg: *Einführung in die Nationalökonomie,* p. 77.
111. Karl Marx: *Das Kapital,* I, p. 47.
112. Lenin: *Leninski Sbornik,* vol. XI, 2a. ed., 1931, p. 349.

BIBLIOGRAFÍA*

AARONOVICH, S.: *Monopoly.* Lawrence and Wishart, London, 1955, 191 pp.

ABEL, Wilhelm: *Agrarkri sen und Agrarkon junktur in Mitteleuropa.* Verlagsbuchhandlung Paul Parey, Berlin, 1935, 179 pp.

ABRAMOVITZ, Moses: *Inventories and Business Cycles.* National Bureau of Economic Research, Washington (s.f.), 636 pp.

ACHMINOV: *Die Macht im Hintergrund.* Spaten-Verlag, Ulm, 1950, 307 pp.

ADAMS, Walter, ed.: *The Structure of American Industry.* Some Case Studies, MacMillan, New York, 1954, 590 pp. [*Estructura de la industria americana.* Ariel, Barcelona.]

ADAMS, Walter and GRAY, Horace M.: *Monopoly in America.* MacMillan, New York, 1955, 221 pp.

AERTZ, P.: *De Arbeidersraden.* Sin fecha ni lugar de edición.

An African Survey. Oxford University Press, London, 1945, 1837 pp.

AFTALION, A.: *Les crises périodiques de surproduction.* Rivière, Paris, 1913, vol. I, 324 pp.; vol. II, 418 pp.

AGARWALA, A. N. and SINGH, S. P.: *The Economics of Underdevelopment.* Oxford University Press-Indian Branch, Bombay, 1958, 510 pp. [*La economía del subdesarrollo.* Tecnos, Madrid, 1963.]

AGHNIDES, Nicolas P.: *Mohammedan Theories of Finance.* Columbia University Press, New York, 1916, 540 pp.

ALBERTUS MAGNUS: *Commentarii in Decem Libros Ethicorum Aristotelis.* Opera, vol. IV, Lyon, 1651.

ALDERER, E. B. and NITCHELL, H. E.: *Economics of American Industry.* McGraw-Hill, New York, 1950, 716 pp.

ALEXANDER, Boyd: *From the Niger to the Nile.* 2nd. impression, Edward Arnold, London, 2 vol., 420 pp.

ALEXANDROV, N. G., ed.: *Lehrbuch des sowjetischen Arbeitsrechts.* Verlag Kultur und Fortschritt, Berlin, 1952, 420 pp.

ALLEN, Frederick Lewis: *The great Pierpont Morgan.* Bantam Books, New York, 1956, 244 pp.

ANDREADES, A.: "Les finances byzantines", dans *Revue des Sciences politiques.* Mars-avril 1911, Librairie Alcan, Paris, 30 pp.

ANDREADES, A.: *Geschichte der griechischen Staatswirtschaft.* Band I: *Von der Heroenzeit bis zur Schlacht bei Chaironea.* Drei-Masken-Verlag, München, 1931, 460 pp.

ANDREADES, A.: *Les Finances de l'Empire japonais et leur évolution.* Librairie Félix Alcan, Paris, 1932, 203 pp.

ANDRIEUX, A. et LIGNON, J.: *L'Ouvrier d'aujourd'hui.* Rivière, Paris, 1960.

ANGLO-IRANIAN OIL CY CASE: *Pleadings, Oral Arguments, Documents submitted to the International Court of Justice.* Editions Sijthoff, Leyde, 1952, 811 pp.

Annuaire Desfossés, 1958.

Annuario di Statische Industriali, 1958.

Anthropology today, an Encyclopedic Inventory, prepared under the chairmanship of A.L. Kroeber. The University of Chicago Press, 1953, 966 pp.

An Appraisal of Anthropology today, ed. by Sol Tax, Loren C. Eiseley, Irving Rouse and Carl F. Voegelin, Uni-

* Hasta donde ha sido posible, se han incluido entre corchetes los títulos y las editoriales de las ediciones en lengua española. Se ha exceptuado a los autores clásicos griegos y latinos debido a la existencia de diversas ediciones.

versity of Chicago Press, 1953, 395 pp.
ARAKELIAN, A.: *Industrial Management in the USSR.* Public Affairs Press, 1950, 168 pp.
ARELLANO MORENO, A.: *Fuentes para la historia económica de Venezuela (Siglo XVI).* Tipografía El Compás, Caracas, 1950, 224 pp.
ARISTOTE: *Ethique à Nicomaque,* traduit par J. Barthélémy Saint-Hilaire, Tomo II, Librairie philosophique de Landrange, Paris, 1856, 478 pp.
ARISTOTE et SAINT THOMAS D'AQUIN: *Journées d'étude internationales.* 1955, Publications Universitaires de Louvain, 1957, Louvain, 258 pp.
ARISTÓTELES: *Politik, übersetzt von Dr. Eug. Rolfes,* Verlag Felix Meiner, Leipzig, 1922, 341 pp.
ARNAULT, Jacques: *Procès du colonialisme.* Editions Sociales, Paris, 1958, 331 pp. [*Historia del colonialismo.* Futuro, Buenos Aires.]
ARON, Raymond: *L'Opium des Intellectuels,* Calmann-Lévy, Paris, 1955, 337 pp. [*El opio de los intelectuales.* Leviatán, Buenos Aires.]
ARZOUMANIAN, A.: "Questions de théorie marxiste-léniniste sur la paupérisation" dans *Économie et Politique.* Octobre 1956.
Aspects du Capitalisme contemporain. Cahier No. 5 des *Recherches internationales à la lumière du marxisme.* Editions La Nouvelle Critique, Paris, 1958, 220 pp.
ASSOCIATION BELGE DES BANQUES: *L'évolution récente du rôle des banques dans l'économie.* Bruxelles, 1953, 318 pp.
AUBIN, Hermann, ed.: *Geschichte Schlesiens.* Verlag Priebatschs Buchhandlung, Breslau, 1938, vol. I, 495 pp.
BAADE, Fritz: *Welternährungswirtschaft.* Rowohlt Verlag, Hamburg, 1956, 174 pp.
BAADE, Fritz: *Der Weltlauf zum Jahre 2000.* Non-stop Bucherei, Berlin.
BABY, Jean: *Principes fondamentaux d'économie politique.* Editions Sociales, Paris, 1949, 344 pp.
BAKKER, Petrus: *Eenige Beschouwingen over het Geldwezen in de Inheemsche Samenleving van Nederlandsch-Indië.* J. B. Wolters, Groning-en-Batavia, 1936, 138 pp.
BALANDIER, Georges: "Structures sociales traditionnelles et changements économiques", dans *Revue de l'Institut de Sociologie Solvay,* no. 1, 1959.
BALAZC, Étienne: *Les Villes chinoises. Histoire des institutions administratives et judiciaires.* (Extrait des Recueils de la Société Jean Bodin, VI, *Les Villes*), Les Editions de la Librairie encyclopédique, Bruxelles, 1954, pp. 225-240.
BALAZC, Étienne: "Le Traité économique du Souei-Chou", dans *Tong Pao* (Archives, vol. XLVI), éd. E. J. Brill, Leiden, 1954, pp. 113-329.
BALAZC, Étienne: *Le Traité juridique du "Souei-Chou".* E. J. Brill, Leiden, 1954, 227 pp.
BALDWIN, John W.: "The Medieval Theories of the Just Price", in *Transactions of the American Philosophical Society.* New Series, Vol. XLIX, part. 4, 1959, 92 pp.
BALOGH, T.: *Studies in financial Organization.* University Press, Cambridge, 1950, 313 pp.
Bank of International Settlements, XXth-XXXth Annual Reports. Basle, 1950-1960.
BARAN, Paul A.: *The Political Economy of Growth.* Monthly Review Press, New York, 1957, 308 pp. [*La economía política del crecimiento.* Fondo de Cultura Económica, México.]
BARBOUR, Violet: *Capitalism in Amsterdam in the 17th Century.* John Hopkins Press, Baltimore, 1949, 171 pp.
BARGER, Harold: *Distribution's Place in the American Economy since 1869.* Princeton University Press, 1955, 222 pp.
BARRETT, F.: *L'Évolution du Capitalisme japonais.* Editions Sociales, Paris, 1946, vol. I, 299 pp; vol. II, 268 pp; vol. III, 429 pp.
BARROW, R. H.: *Slavery in the Roman Empire.* Methuen & Co., London, 1928, 259 pp.
BARTON, Hugh: *Peasant Uprisings in Japan of the Tokugawa Period.* Impreso en Japón sin indicación de edi-

tor ni de fecha (prefacio de fecha 23 de marzo de 1937), 219 pp.
BARTON, R. F.: "Ifugao Economics". in *American Archeology*, vol. XV, University of California Publications, 1922, 446 pp.
BAUDHUIN, Fernand: *Crédit et Banque*. Librairie Générale de Droit et Jurisprudence, Paris, 1945, 345 pp.
BAUDHUIN, Fernand: *Économique Agraire*. Bibliothèque de L'Université de Louvain, 1942, 268 pp.
BAUDIN, Louis: *Der sozialistische Staat der Inka*. Rowohlt Verlag, Hamburg, 1952, 149 pp.
BAUER, Otto: *Die Nationalitätenfrage und die Sozialdemokratie*. Wiener Wolksbuchhandlung, Wien, 1907, 576 pp.
BAUER, Otto: "Die Adkkumulation des Kapitals", in *Die Neue Zeit*, vol. XXXI, 1913, pp. 831-838, 862-874.
BAUER, Otto: *Der Kampf un Wald und Wiese*. Wiener Volksbuchhandlung, 1925, Wien, 244 pp.
BAUER, Otto: *Zwischen zwei Weltkriegen?* Eugen Prager-Verlag, Bratislava, 1936, 355 pp.
BAUER, P. T. and YAMEY, B. S.: *The Economics of Underdeveloped Countries*. Cambridge University Press, 271 pp. [*Análisis y política económica de los países subdesarrollados*. Tecnos, Madrid.]
BAUMANN, H. y WESTERMANN, D.: *Les Peuples et les Civilisations de l'Afrique*. Payot, Paris, 1948, 605 pp.
BAUM GOLTZ, A. I.: "On the Question of the Effectiveness of Capital Investments", in *Izvestia Akademia Nauk USSR, Otdel*. Ek. i Prav., 1950/6, pp. 440-452.
BAYNES, Norman H. and MOSS, H. St. L. B., ed.: *Byzantium: An Introduction to East Roman Civilization*. Clarendon Press, Oxford, 1948, 436 pp.
BEAGLEHOLE, Ernest: *Property, a Study in Social Psychology*. Allen & Unwin, London, 1931, 327 pp.
BEALS, Ralph L. and HOJER, Harry: *An Introduction to Anthropology*. The MacMillan Cy, New York, 1956, 657 pp. [*Introducción a la Antropología*. Aguilar, Madrid.]
BECKER, C. H.: *Islamstudien*. Verlag Quelle & Meyer, Band I, Leipzig, 1924, 534 pp. Band II, Leipzig, 1932, 550 pp.
BECKWITH, Burnham P.: *The Economic Theory of a Socialist Economy*. Stanford University Press, 1952, 444 pp. [*La teoría económica de una economía socialista*. Aguilar, México.]
BELL, Daniel: "The Erosion of Work", in *The New Leader*, 13/9/1954.
BELL, Daniel: *Work and its discontent*. Beacon Press, Boston, 1956, 56 pp.
BELL, Spurgeon: *Productivity, Wages and National Income*. The Brookings Institute, 1952.
BELOW, George von: *Probleme der Wirtschaftsgeschichte*. Verlag von J. C. B. Mohr, Tübingen, 1926, 711 pp.
BENDER, Lauretta: "The Genesis of Hostility in Children", in *American Journal of Psychiatry*. Vol. CV, 1948.
BENEDICT, Ruth: *Pattern of Cultures*. Routledge & Kegan Paul, London, 1961, 211 pp. [*El hombre y la cultura*. Sudamericana, Buenos Aires.]
BENVENISTE, E.: "Les classes sociales dans la tradition avestique", dans *Journal asiatique*, vol. CCXXI, 2o. semestre, no. de Juillet-Septembre 1932, pp. 117-134.
BERGE, Wendel: *Cartels, a Challenge to a Free World*. Public Affairs Press, Washington, D. C., 1944 (2ad printing).
BERGSON, Abram, ed.: *Soviet Economic Growth, Conditions and Perspectives*. Row, Peterson & Cy, Evanston, Ill. and White Plains, New York, 1953, 376 pp.
BERGSON, A.: *The Economics of Soviet Plannings*.
BERLE, jr. A. A. and MEANS, Gardiner C.: *The Modern Corporation and Private Property*. MacMillan, New York, 1932, 396 pp.
BERLE, jr. A. A.: *The 20th Century Capitalist Revolution*. Harcourt, Brace & Cy, New York, 1954, 192 pp. [*La revolución capitalista del siglo XX*. Vergara, Barcelona.]
BERMAN, Harold J.: *Justice in Russia*. Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1950, 322 pp.
BETTELHEIM, Charles: *La planifi-*

cation soviétique. Rivière, Paris, 1945, 351 pp.

BETTELHEIM, Charles: *L'économie allemande sous le nazisme.* Rivière, Paris, 1946, 302 pp.

BETTELHEIM, Charles: *Bilan de l'économie française.* Presses Universitaires de France, Paris, 1947, 291 pp.

BETTELHEIM, Charles: *Les problèmes théoriques et pratiques de la planification.* Presses Universitaires de France, Paris, 1946, 349 pp. [*Problemas teóricos y prácticos de la planificación.* Tecnos, Madrid.]

BETTELHEIM, Charles: *Problèmes du développement économique.* Centre de Documentation Universitaire, Paris, 1957, 151 pp. [*Problemas del desarrollo económico.* Fondo de Cultura Económica, México.]

Die Bibel, oder die ganze Heilige Schrift des Alten und Neuen Testaments, nach der deutschen Uebersetzung D. Martin Luthers. Britische & Ausländische Bibelgesellschaft, Berlin, 1925, pp. 773+255.

BIEDA, W. e.c.: *Vecchia e nuova pianificazione economica in Polonia.* Feltrinelli, Milano, 1960, 334 pp.

BIENSTOCK, Gregory, SCHWARZ, Solomon M. and YUGOW, Aaron: *Management in Russian Industry and Agriculture.* Cornell University Press, New York, 1948, 198 pp.

BIGO, Robert: *La Caisse d'Escompte et les Origines de la Banque de France.* Presses Universitaires de France, Paris s.f., 317 pp.

BIGO, Robert: *Les bases historiques de la finance moderne.* Armand Colin, Paris, 1933, 216 pp.

BIGWOOD, Georges: *Le régime juridique et économique du commerce de l'argent dans la Belgique du moyen-âge.* Lamertin-Hayez éditeurs, Bruxelles, 1921, tomo I, 683 pp. tomo II, 497 pp.

BIKEL, Dr. Herman: *Die Wirtschaftsverhältnisse des Klosters St. Gallen.* Freiburg im Breisgau, 1914, 351 pp.

BLAND, BROWN and TAWNEY, R. H.: *English Economic History* (selected documents). G. Bell & Sons, London, 1921, 730 pp.

BLOCH, Marc: *Les caractères originaux de l'histoire rurale française.* Armand Colin, Paris, 1952, 261 pp.

BLOCK, Dr. Herbert: *Die Marxsche Geldtheorie.* Verlag von Gustav Fischer, Jena, 1926, 145 pp.

BLOCK, A.: "Soviet Housing", in *Soviet Studies.* Vol. III, 1051-2, pp. 1-15 y 229-257.

BOAS, Franz: "Invention", in *General Anthropology.* Edited by Franz Boas, D. C. Heath & Cy, New York, 1938, 718 pp.

BOEKE, Dr. J. H.: *De Theorie der Indische Ekonomie.* H. D. Tjeenk Willink & Zoon, Haarlem, 1940, Deel I, 200 pp. Deel II, 151 pp.

BÖHM-BAWERK, Eugen von: *Karl Marx and the Close of his System.* Augustus M. Kelly, New York, 1949, 224 pp.

BÖHM-BAWERK, Eugen von: *Kapital und Kapitalzins.* Wagner, Innsbrück, 1900-1912, 3 vol. [*Capital e interés.* Fondo de Cultura Económica, México.]

BOISGUILLEBERT: *Le Détail de la France, Factum de la France, Oeuvres diverses.* pp. 171-424, des *Economistes-Financiers du XVIII siècle,* edité par Eugène Davie, chez Guillaumin Librairie. Paris, s.f.

BOISSONNADE, P.: *Le Travail dans l'Europe chrétienne au moyen-âge.* Alcan, Paris, 1930, 431 pp.

BONBRIGHT, James B. y MEANS, Gardiner C.: "Holdings" in *Encyclopedia of Social Sciences.* vol. VII, pp. 403-409.

BONDI, Prof. Gerhard, ed.: *Monopoltheorie, Monopolpraxis.* Verlag Die Wirtschaft, Berlin, 1958, 151 pp.

BONMARCHAND, Georges: "Le Commerce de la Chine, Le Commerce du Japon". dans *Histoire du Commerce,* tome III, S. P. I. D., Paris, 1953, 551 pp.

BONNÉ, A.: *Studies in Economic Development.* Routledge & Kegan Paul, London, 1957, 294 pp. [*Estudios sobre desarrollo económico, con especial referencia a las zonas subdesarrolladas de Asia occidental e India.* Aguilar, Madrid.]

BORCHARDT, Julian: *Deutsche Wirts-*

chaftsgeschichte. V.I.V.A., Berlin, 1922, Band I, 196 pp., Band II, 336 pp.

BORTKIEWICZ, L. von: "Die Rodbertus'sche Grundrententheorie und die Marx'sche Lehre von der absoluten Grundrente", in *Archiv für die Geschichte des Sozialismus und der Arbeiterbewegung, von Carl Grünberg,* vol. I, 1911, pp. 426-429.

BORTKIEWICZ, L. von: "Zur Berechtigung der Grundlagen der theoretischen Konstruktion von Marx im 3. Band des Kapitals" in *Jahrbücher für National-Oekonomie und Statistik.* Juli 1907.

BOUNATIAN, Mentor: *Crédit et Conjoncture.* Giard, Paris, 1933, 143 pp.

BOURRILLY, Joseph: *Eléments d'Ethnographie marocaine.* Librairie coloniale orientale Larose, Paris, 1932, 296 pp.

BRADY, R. A.: *Business as a system of power.* Columbia University Press, 1943, 340 pp. [*La riqueza tras el poder.* Fondo de Cultura Económica, México.]

BRATIANU, G. I.: *Études byzantines d'histoire économique et sociale.* Librairie orientaliste Paul Geuthner, Paris, 1938, 294 pp.

BRAUNTHAL, Alfred: *Die Wirtschaft der Gegenwart und ihre Gesetze.* Laub'sche Buchhandlung, Berlin, 1930, 241 pp.

BREGEL, E.: *Steuern, Anleihen und Inflation im Dienste des Imperialismus.* Verlag Die Wirtschaft, Berlin, 1955, 372 pp.

BREHIER, Louis: *La civilisation byzantine.* Editions Albin Michel, Paris, 1950, 628 pp.

BRENTANO, Lujo: *Das Wirtschaftsleben der Antiken Welt.* Gustav Fischer Verlag, Jena, 1929, 242 pp.

BRIGHT jr., Arthur A.: *The Electric-Lamp Industry.* MacMillan, New York, 1949, 526 pp.

BRINKMANN, Carl: "Land Tenure Introduction", in *Encyclopedia of Social Sciences,* vol. IX-X, pp. 73-76.

BROCKELMANN, Carl: *History of the Islamic Peoples.* Routledge & Kegan Paul, London, 1949, 566 pp.

BROOKS, Adams: *La loi de la civilisation et de la décadence.* Félix Alcan, Paris, 1899, 435 pp.

BUCHARIN, Nikolai: *Imperialismus und Weltwirtschaft.* Verlag für Literatur und Politik, Berlin-Wien, 1929, 193 pp.

BUCHARIN, Nikolai: *Die politische Oikonomie des Rentners.* Verlag für Literatur und Politik, Berlin-Wien, 1926, 197 pp.

BUCHARIN, Nikolai: *Der Imperialismus und die Akkumulation des Kapitals.* Verlag für Literatur und Politik, Berlin-Wien, 1926, 126 pp.

BUCHARIN, Nikolai und PREOBRASCHENSKY, Eugen: *Das ABC des Kommunismus.* Carl Hoym Nachf., Hamburg, 1921, 376 pp.

BUCHARIN, Nikolai: *Oekonomik der Transformationsperiode.* Carl Hoym Nachf., Hamburg, 1922, 199 pp.

BUKHSH, S. Khuda: *Contributions to the History of Islamic Civilization.* University of Calcutta Press, Calcutta, 1929, 356 pp.

BUNZEL, Ruth: "The Economic Organization of Primitive Peoples", in *General Anthropology,* ed. by Franz Boas, D. C. Heath & Cy, New York, 1938, 71 pp.

BURCHARDT, F. A. ed.: *The Economics of Full Employment.* Basil Blackwell, Oxford, 1946, 213 pp.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL: *Les populations aborigènes, Études et Documents.* Nouvelle Série no. 35, Genève, 1953, 700 pp.

BURNHAM, James: *The Managerial Revolution.* Penguin Books, 1945, 238 pp. [*La revolución de los directores.* Huemul, Buenos Aires.]

BURNS, Arthur F.: *The Frontiers of Economic Knowledge.* Princeton University Press, Princeton, 1954, 367 pp. [*Las fronteras del conocimiento económico.* Aguilar, Madrid.]

BURNS, Arthur Robert: *The Decline of Competition.* McGraw-Hill Book Cy, New York and London, 1936, 619 pp.

BURNS, Arthur Robert: *Comparative Economic Organization.* Princeton Hall, New York, 1955, 756 pp.

CAESAR, Julius: *De Bello Gallico.*

CAIRNCROSS, A. K.: *Homme and Foreign Investment 1870-1913.* Cam-

bridge University Press, Cambridge, 1953, 251 pp.

CALVERTON, V. F., ed.: *The Making of Man, an Outline of Anthropology.* The Modern Library, New York, 1931, 872 pp.

The Cambridge Economic History of Europe. Cambridge University Press, vol. I, 1942, 650 pp.; vol. II, 1952, 604 pp.

The Cambridge History of the British Empire. Cambridge University Press, vol. I, 1929, 931 pp.

The Cambridge History of India. Cambridge University Press, vol I, 1922, 736 pp.

CANTILLON, R.: *Essai sur la nature du commerce en général.* ed. H. Higgs, MacMillan, London, 1931, 394 pp. [*Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general.* Fondo de Cultura Económica, México.]

CARR, E. H.: *A History of Soviet Russia.* MacMillan, London, vol. II, 400 pp.; vol. IV, 392 pp.

CARR-SAUNDERS, A. M., D. CARADOG JONES and C. A. MOSER: *A Survey of Social Conditions in England.* Clarendon Press, Oxford, 1958, 302 pp.

CARREL, Alexis: *L'homme, cet inconnu.* Plon, Paris, 1936, 400 pp. [*La incógnita del hombre.* Joaquín Gil, Barcelona.]

CARTER, E. H., G. W. DIGBY and R. N. MURRAY: *History of the West Indian Peoples.* Thomas Nelson and Sons, 1953, 198 pp.

CASTRO, Josué de: *Géographie de la Faim.* Les Éditions Ouvrières, Paris, 1949. [*Geografía del hambre.* Cid, Madrid.]

CASTRO, Josué de: *Géopolitique de la Faim.* Les Éditions Ouvrières, Paris, 1952, 331 pp. [*Geopolítica del hambre.* Hachette, Buenos Aires.]

CENTRAL STATISTICAL OFFICE (British): *National Income Statistics.* Sources and Methods, HMSO.

CÉPÈDE, Michel et LENGELLE, Maurice: *Économie alimentaire du globe.* Librairie de Médicis, Paris, 1953, 654 pp. [*Economía mundial de la alimentación.* Salvat, Barcelona.]

CHAMBERLAIN, Robert S.: "Castillan Backgrounds of the Repartimiento-Encomienda", in *Contributions to American Anthropology and History.* Carnegie Institution of Washington, 1939, vol. V, nr. 25, pp. 19-66.

CHAMBERLAIN, Robert S.: *The Conquest and Colonization of Honduras 1502-1550.* Carnegie Institution of Washington, Publication 598, Washington, 1953, 264 pp.

CHAMBERLIN, E. H.: *The Theory of Monopolistic Competition.* Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1933, 213 pp. [*Teoría de la competencia monopólica.* Fondo de Cultura Económica, México.]

CHAMBERLIN, E. H., ed.: *Monopoly and Competition, and their Regulation.* MacMillan & Cy, London, 1954, 549 pp.

CHAMBRE, Henri: *Le Marxisme en Union Soviétique.* Editions du Seuil, Paris, 1955, 510 pp. [*El marxismo en la Unión Soviética.* Tecnos, Madrid.]

CHAN JU-KUA: *His Work on the Chinese and Arab Trade in the 12th and 13th centuries, entitled Chu-fan-chi.* Printing Office of the Imperial Academy of Sciences, St. Petersburg, 1911, 288 pp.

CHARDONNET, Jean: *Les conséquences économiques de la guerre 1939-1946.* Librairie Hachette, Paris, 1947, 327 pp.

CHATTOPADHYAYA, Debiprasad: *Lokayata.* People's Publishing House, 1959.

CHEBOLDAIEV, in: *Bolchevik,* no. 11-12. 1930.

CHENERY, Hollis B. and CLARK, Paul G.: *Interindustry Economics.* John Wiley and Sons, New York, 1959, 345 pp. [*Economía interindustrial, insumo, producto y programación lineal.* Fondo de Cultura Econórnica, México.]

CHENEY, E. P.: *An Introduction to the Industrial and Social History of England.* MacMillan, New York, 1920, 386 pp. (revised edition).

CHEN HAN-SENG: *Industrial Capital and Chinese Peasants.* Kelly & Walsh Ltd., Shanghai, 1939, 97 pp.

CHEN HUAN-CHANG: *The Economic Principles of Confucius and His School.* Columbia University Press,

New York, 1911, vol. I, 362 pp.; vol. II, 730 pp.
CHEVERNY, Julien: *Éloge du colonialisme.* René Julliard, 1961, 373 pp.
CHILDE, V. Gordon: *The Most Ancient East.* Kegan Paul, Trench, Trubner & Cy, 2nd edition, London, 1929, 258 pp.
CHILDE, V. Gordon: *The Bronze Age.* Cambridge University Press, 1930, 258 pp.
CHILDE, V. Gordon: *The Dawn of European Civilization.* Routledge & Kegan Paul, 5th (revised) edition, London, 1950, 362 pp. [*Los orígenes de la civilización.* Fondo de Cultura Económica, México.]
CHILDE, V. Gordon: *Scotland Before the Scots.* Methuen, London, 1946, 144 pp.
CHILDE, V. Gordon: *Man Makes Himself.* The New American Library, New York, 1951, 192 pp.
CHILDE, V. Gordon: *What Happened in History.* Penguin Book, Hammondsworth, 1957, 288 pp. [*Qué sucedió en la historia.* Leviatán, Buenos Aires, 1956.]
CHILDE, V. Gordon: *Social Evolution.* Watts & Co., London, 1951, 184 pp. [Evolución Social, UNAM, México.]
CHLEPNER, E. S.: *Le marché financier belge avant 1850.* Maurice Lamertin éditeur, Bruxelles, 1926, 429 pp.
CHRISTENSEN, Arthur: *L'Iran sous les Sassanides,* Ejnar Munksgaard, Copenhague, 1944, 560 pp.
CICERO: *De Officiis.*
CLAPHAM, J. H.: *An Economic History of Modern Britain.* Cambridge University Press, vol. I, 1950 (reprint), 623 pp.; vol. II, 1932, 554 pp.; vol. III, 1938, 577 pp.
CLAPHAM, Sir John: *The Bank of England.* Cambridge University Press, vol. I, 1944, 305 pp.
CLARK, Colin: *The Conditions of Economic Progress.* MacMillan, London, 1951, (2nd edition), 584 pp.
CLARK, Colin: *The Economics of 1960.* MacMillan, London, 1944, 118 pp.
CLARK, Grahame: *From Savagery to Civilization.* Cobbett Press, London, 1946, 112 pp.
CLARK, J. G. D.: *L'Europe préhistorique, les fondements de son économie.* Payot, Paris, 1955, 491 pp.
CLARK, J. M.: *Studies in the economics of overhead costs.* University of Chicago Press, 1923, 502 pp.
CLAUSEN, Sir Gerald: *La tenure communautaire.* Publication de la FAO, Rome, 1954, 63 pp.
CLAUSING, Dr. Gustav: *Die Ueberer-zeugung in der Ziegelei von 1867 bis 1913.* Gustav Fischer Verlag, Jena, 1931, 191 pp.
CLOVER, John George and CORNELL, William Bouck: *The Development of American Industries.* 3rd. edition, Prentice Hall, New York, 1951, 1121 pp.
COCHRAN, Thomas C. and MILLET, William: *The Age of Enterprise.* MacMillan, New York, 394 pp.
COHEN, Jerome B.: *Japan's Economy in War and Reconstruction.* University of Minnesota Press, Minneapolis, 1949, 545 pp.
COLE, G. D. H.: *Money, its Present and Future.* Cassel & Cy, London, 1944, 328 pp. [*Presente y futuro del dinero.* Fondo de Cultura Económica, México.]
COLE, G. D. H.: *World in Transition.* Oxford University Press, 1949, 646 pp.
COLE, Margaret Hall: "The Investment of Wealth in 13th Century Genoa", in *Economic History Review,* vol. VIII, no. 2, May 1938.
COLE, Sonia: *The Prehistory of East Africa.* Penguin Books, Hammondsworth, 1954, 301 pp.
COLENBRANDER, Dr. H. T.: *Koloniale Geschiedenis.* Martinus Nijhoff, 1925, Deel I, 413 pp.; Deel II, 33 pp.; Deel III, 289 pp.
COLLIER, John: *The Indians of the Americas.* W. W Norton & Cy, New York, 1947, 326 pp. [*Los indios de las Américas,* Fondo de Cultura Económica, México.]
3ème Colloque des Facultés de Droit: *Le Fonctionnement des Entreprises Nationalisées en France.* Librairie Dalloz, Paris, 1956, 414 pp.
U.S.A. Commisioner of Labor: *XIIIth Annual Report.* Government Printing Office, Washington.

Commission de la Communauté Économique Européenne: *Rapport sur la situation économique dans les pays de la Communauté,* 1958, 608 pp.

Commission Économique pour l'Europe des Nations-Unies: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1954.* Publication des Nations-Unies, Genève, 1955, 344 pp.

Commission Économique pour l'Europe des Nations-Unies: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1955.* Publication des Nations-Unies, Genève, 1956, 276 pp. + 100 pp. d'annexes.

Commission Économique pour l'Europe des Nations-Unies: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1956.* Publication des Nations-Unies, Genève, 1957, XII et 306 pp.+99 pp. d'annexes.

Commission Économique pour l'Europe des Nations-Unies: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1957.* Publication des Nations-Unies, Genève, 1958, 322 pp.+101 pp. d'annexes.

Commission Économique pour l'Europe des Nations-Unies: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1958.* Publication des Nations-Unies, Genève, 1959, 216 pp.+43 pp. d'annexes.

Commission Économique pour l'Europe des Nations-Unies: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1959.* Publication des Nations-Unies, Genève, 1960, 352 pp.+54 pp. d'annexes.

Commission Économique pour l'Europe des Nations-Unies: *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1960.* Publication des Nations-Unies, Genève, 1961.

Committee of Enquiry into the cost of the National Health Service: *Report.* H.M.S.O., London, 1956, 309 pp.

COMPTON, M. and BOTT, E. H.: *British Industry, its Changing Structure in Peace and War.* Lindsay Drummond, London, 1940, 304 pp.

CONDLIFFE, J. B.: *The Commerce of Nations.* Allen & Unwin, London, 1951, 884 pp.

COOK, P. Lesley and COHEN, Ruth: *Effects of Mergers.* Cambridge Studies in Industry. George Allen & Unwin, London, 1958, 458 pp.

COOPLAND, G. W.: "The Abbey of St. Bertin and its Neighbourhood 900-1300", in *Oxford Studies in Social and Legal History.* vol. IV, no. 8, Clarendon Press, Oxford, 1914, 166 pp.

COORNAERT, E.: "Grand Capitalisme et économie traditionnelle à Anvers au 16ème siècle", dans *Annales d'histoire économique et sociale.* 1936, pp. 127-139.

COULTON, G. G.: *Scottish Abbeys and Social Life.* Cambridge University Press, 1933, 293 pp.

COULTON, G. G.: *The Medieval Village.* Cambridge University Press, 1931, 603 pp.

COURT, W. H. B.: *A Concise Economic History of Britain, from 1750 to Recent Times.* Cambridge University Press, 1954, 368 pp.

Cowles Commission for Research in Economics: *Economic Theory and Measurement. A Twenty Year Research Report,* 1952, 180 pp.

CUNOW, Heinrich: *Die Marxsche Geschichts—, Gesellschafts—, und Staatstheorie,* Buchhandlung Vorwärts, Berlin, Band I, Berlin, 1920, 346 pp.; Band II, Berlin, 1921, 352 pp.

CUNOW, Heinrich: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte.* Dietz, Berlin. Band I, 1926, 547 pp.; Band II, 1927, 478 pp.; Band III, 1929, 488 pp.

CUNOW, Heinrich: *Geschichte und Kultur des Inka-Reiches.* Elsevier, Amsterdam, 1937, 208 pp.

CUQ, Edouard: *Les Nouveaux Fragments du Code de Hammourabi sur le prêt à intérêt et les Sociétés.* Imprimerie Nationale, Paris, 1918, 109 pp.

DALLIN, David: *Forced Labour in Soviet Russia.* Yale University Press, New Haven, 1947. 331 pp.

DALLIN, David: *The Real Soviet Russia.* Hollis and Carter, London, 1947, 302 pp.

DALTON, George: "Economic Theory and Primitive Society", in *American Anthropologist,* vol. CXIII, no. 1. February, 1961, pp. 1-25.

DANGE, S. A.: *India from Primitive Communism to Slavery.*

DAS KUNAS, Santar: *The Economic History of Ancient India.* Mitra Press,

Calcutta, 1925, 311 pp.
DAUPHIN-MEUNIER, A.: *Histoire de la Banque.* Presses Universitaires de France, Paris, 1950, 126 pp. [*Historia de la Banca.* Vergara, Barcelona.]
DAUPHIN-MEUNIER, A.: *La Banque à travers les âges.* "Banque" éditeur. Paris, 1937. Tome I, 397 pp.; Tome II, 409 pp.
DAVIDSON, Basil: *The African Awakening.* Jonathan Cape, London, 1955, 262 pp.
DAVIDSON, Basil: *Old Africa Rediscovered.* Victor Gollanez, London, 1959, 287 pp. [*La historia comenzó en Africa.* Garriga, Barcelona.]
DAVIS, R. M.: "The current state of profit theory", in *The American Economic Review.* June 1952, pp. 245-264.
DAYA: "Surplus-Value, Profit and Exploitation", in *Review of Economic Studies,* 1954-1955, pp. 96-108.
DEANE, Phyllis: "The Implications of Early National Income Estimates", in *Economic Development and Cultural Change.* November 1955.
De GRAAF, Dr. H. J.: *Geschiedenis van Indonesie.* N. V. Uitgeverij W. Van Hoeve, 's Gravenhage/Bandoeng, 1949, 516 pp.
DELEON, Aser: "Die Beteiligung der Arbeiter an der Betriebsverwaltung in Jugoslawien", in: *Annalen der Gemeinwirtschaft,* 28 Jahr, no. 21, mayo-noviembre, 1959.
DEMPSEY, Bernard W.: *Interest and Usury,* Dennis Dobson Ltd., London, 1948, 233 pp.
DENIAU, Jean: *Histoire de Lyon et du Lyonnais.* Presses Universitaires de France (Collection "Que Sais-je?"), Paris, 1951, 126 pp.
DENIS, Henri: *La Valeur.* Editions Sociales, Paris, 1950, 132 pp.
DENIS, Henri: *La crise de la pensée économique.* Presses Universitaires de France, Paris, 1951, 126 pp. [*La crisis del pensamiento económico.* Vergara, Barcelona.]
DENIS, Henri: *Valeur et Capitalisme.* Editions Sociales, Paris, 1957, 128 pp.
DENIS, Henri-LAVIGNE, Marie: *Le problème des prix en Union Soviétique.* Ed. Cujas, Paris, 1965.
DENUCE, Jan Dr.: "De Beurs van Antwerpen, Oorsprong en eerste Ontwikkeling", in *Antwerpsch Archievblad, Tweede Reeks.* 6o. jaargang, 1931, Nr. 2 (April), pp. 8-145. Boekhandel Veritas, Antwerpen.
USA Department of Commerce: *Historial Statistics.*
USA Department of Commerce: *Statistical Abstract.* De 1952 a 1960.
USA Department of Agriculture: *Changing Technology.*
De ROOVER, Raymond: *Banking and Credit in Medieval Bruges,* Medieval Academy for America, Cambridge, Mass., 1948, 420 pp.
De ROOVER, Raymond: *Le contrat de change depuis la fin du 13e. siècle jusqu'au début du 17e. siècle,* Separata de la *Revue belge de philosophie et d'histoire,* tome XXV, 1946-7, pp. 111-128.
De ROOVER, Raymond: *L'Évolution de la Lettre de Change:* XIVe-XVIIIe siècle. Armand Colin, Paris, 1953, 240 pp.
DESAI, A. R., ed.: *Rural Society in India.* Indian Society of Agricultural Economics. Bombay, 1959, 440 pp.
DESSMANN, Günther: *Geschichte der schlesischen Agrarverfassung.* Trübner, Strassburg, 1904, 261 pp.
DEUSSEN: *Geschichte der Philosophie.* F. A. Brockhaus, Leipzig, 1920, Band I, 1, 361 pp.; Band I, 2, 402 pp.; Band I, 3, 728 pp.
DEUTSCHER, Isaac: *Soviet Trade Unions.* Royal Institute of International Affairs, London, 1950, 156 pp.
DEUTSCHER, Isaac: *Stalin, a political biography.* Oxford University Press, London, 1949, 600 pp. [*Stalin, biografía política.* Era, México.]
DEUTSCHER, Isaac: *The Prophet Armed.* Oxford University Press, London, 1954, 540 pp. [*Trotsky, el profeta armado.* Era, México.]
DEUTSCHER, Isaac: *The Prophet Unarmed.* Oxford University Press, London, 1959, 490 pp. [*Trotsky, el profeta desarmado.* Era, México.]
DICKINSON, H. D.: *Economics of Socialism.* London, 1939, Oxford University Press, 262 pp.
DIEBOLD, John: *Automation.* D. Van

Nostrand Cy, New York, 1952, 181 pp. [*Automación.* Hispanoeuropea, Barcelona.]

DIEHL, Charles et MARÇAIS, Georges: *Histoire du moyen âge.* Tomo III: *Le Monde Oriental,* 2e. édition. Presses Universitaires de France, Paris, 1944, 627 pp.

DIEHL, Charles: *Les figures byzantines.* Armand Colin, Paris, 1906, 2 vol.

DIJCKMANS, G.: *Histoire économique et sociale de l'ancienne Egypte.* Auguste Picard, Tome I, Paris, 1936, 305 pp. Tome II, Paris, 1936, 301 pp. Tome III, Paris, 1937, 281 pp.

DJILAS, Milovan: *La nouvelle classe dirigeante.* Plon, Paris, 1957, 272 pp. [*La nueva clase.* EDHASA, Barcelona.]

DOBB, Maurice: *Russian Economic Development since the Revolution.* Routledge & Sons, London, 1927, 415 pp.

DOBB, Maurice: *Soviet Planning and Labour in Peace and War.* Routledge & Sons, London, 1942, 126 pp.

DOBB, Maurice: *Studies in the Development of Capitalism.* G. Routledge & Sons, London, reprint 1947, 396 pp.

DOBB, Maurice: "A note on the discussion of the problem of choice between alternative investment projects", in *Soviet Studies,* vol. II, pp. 289-295.

DOBB, Maurice: *On Economic Theory and Socialism.* Collected Paper. Routledge et Kegan Paul, London, 293 pp.

DOBB, Maurice: *Economic Growth and Underdeveloped Countries.*

DOBB, Maurice: *Wages.* Cambridge University Press, Cambridge, 1947, 222 pp. [*Salarios.* Fondo de Cultura Económica, México.]

DOLLINGER, Philippe: *L'Évolution des classes rurales en Bavière.* Société d'édition Les Belles Lettres, Paris, 1949, 530 pp.

DOMAR, Evsey D.: *Essays in the Theory of Economic Growth.* Oxford University Press, New York, 1957, 272 pp.

DOORING, Folke: "Les recensements agricoles français", in *Bulletin Mensuel de Statistique (France),* Supplément avril-juin 1955, pp. 70-74.

DOREN, Alfred: *Italienische Wirtschaftsgeschichte.* G. Fischer Verlag, Jena, 1934.

DORFMAN, Joseph: *The Economic Mind in American Civilization.* The Viking Press. Vol. I, New York, 1946, 499 pp. [*El pensamiento económico de la civilización norteamericana.* Guarania, México.]

DROPPERS, Garrett: "Economic Theories of Old Japan." *Transaction of the Asiatic Society of Japan,* vol. XXIV, R. Meiklejohn & Cy, Yokohama, 1896, pp. V-XVIII.

DU BOIS BURCHARDT W. E.: *Black Folk Then and Now.* Harry Holt & Cy, New York, 1944, 401 pp.

DUESENBERRY, J. S. *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior.* Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1949, 128 pp.

DUMONT, René: *Le problème agricole français.* Les Éditions Nouvelles, Paris, 1946, 376 pp.

DUMONT, René: *Économie agricole dans le monde.* Dalloz, Paris, 1954, 597 pp.

DUMONT, René: *Révolution dans les campagnes chinoises.* Éditions du Seuil, Paris, 1956, 463 pp.

DURET, Jean: *Les Trusts en France.* Centre Confédéral d'Éducation Ouvrière, 1939, Paris, 95 pp.

DURET, Jean: *Le Marxisme et les crises.* Gallimard, Paris, 1933, 255 pp.

EASTHAM, J. K.: *An Introduction to Economic Analysis.* English Universities Press, London, 1950, 392 pp.

EATON, John: *Economia Politica.* Giuliu Einaudi Editore, Milano, 1955, 528 pp.

EBERHARD, Wolfram: *Chinas Geschichte.* A Francke Verlag, Bern, 1948, 404 pp.

ECKEL, Paul E.: *The Far East Since 1500.* Harcourt, Brace & Cy, New York, 1948, 820 pp.

ECKERT, Rudolf: *Les théories modernes de l'expansion économique.* Librairie du Recueil Sirey, Paris, 1949, 115 pp.

L'économie belge en 1953. Publicado por el ministerio belga de Asuntos Económicos, Bruxelles, 1954, 462 pp.

Économie et Politique: *La France et les Trusts.* no. especial, 1er año, no. 5-6, 1954, 240 pp.

EDEY, Harold C. and PEACOCK, Alan

T.: *National Income and Social Accounting*. Hutchinson's University Library, London, 1954, 222 pp. [*Renta nacional y contabilidad social*. Marcombo, Barcelona.]
EHRKE, Kurt Dr.: *Die Uebererzeugung in der Zementindustrie*. Gustav Fischer Verlag, Jena, 1933, 480 pp.
EHRMANN, Henry W. *La politique du patronat français* (1936-1955), Armand Colin, Paris, 1959, 413 pp.
EILERS, Wilhelm: "Die Gesetzstele Chammurabis", in *Der Alte Orient*. Band 31, Heft 3/4, J. C. Hinrichs'sche Buchhandlung, Leipzig, 1932, 63 pp.
EISLER, Robert: *Das Geld*. Verlag der Diatypie. München, 1924, 383 pp.
ELY, Richard T. and WEHRWEIN, Georges S.: *Land Economics*. MacMillan, New York, 1941 (2nd printing), 512 pp.
EMBREE, John: *Mura, A Japanese Village*. Kengan Paul, Trench, Trubner and Cy, Ltd., London, 1946, 268 pp.
EMDEN, Paul H.: *Money Powers of Europe*. Sampson Law. Marston & Cy Ltd.. London, s.f., 420 pp.
Encyclopedia of Social Sciences, passim.
Encyclopédie de l'Islam. passim.
ENGELS, Friedrich: *Herrn Eugen Dürings Umwälzung der Wissenschaft*. Verlagsgenossenschaft ausländischer Arbeiter in der UdSSR, Moskau-Leningrad, 1934, 327 pp.
ENGELS, Friedrich: *Der Ursprung der Familie, des Privateigentums und des Staats*. Verlagsgenossenschaft ausländisher Arbeiter in der UdSSR, Moskau-Leningrad, 1934, 219 pp.
ENGELS, Friedrich: *Zur Wohnungsfrage*. Internationaler Arbeiterverlag, Berlin, 1932, 112 pp.
ENGELS, Friedrich: *Correspondance Fr. Engels-K. Marx et divers*. publicado por F. A. Sorge. Paris, Alfred Costes, editor, 1950. Tomo I, 352 pp. Tomo II, 304 pp.
ENGELS, Friedrich: *Anti-Dühring*. [*Anti-Dühring*. Grijalbo, México.]
ENGELS, Friedrich: ver también: Karl Marx-Friedrich Engels.
ERLICH, Alexander: "Preobrazhenski and the Economics of Soviet Industrialization", in *Quarterly Journal of Economics*, febrero de 1950, tomo LXIV, no. 1, pp. 57-88.
ESPINAS, Georges: *Les Origines du Capitalisme*. Librairie Emile Raoust. Tome I, Lille, 1933, 256 pp. Tome II, Lille, 1936, 275 pp. Tome III, Paris-Lille, éditions Picard-Raoust, 319 pp. Tome IV, Paris-Lille, éditions Picard, Librairie Raoust, 1949, 286 pp.
FAULKNER, Baker Elizabeth: *Displacement of Men by Machines*. Columbia University Press, New York, 1933, 284 pp.
FAISERVIS jr., Walter A.: *The Origins of Oriental Civilization*. The New American Library, New York, 1959, 188 pp.
FARRINGTON, Benjamin: *Greek Science. Penguin Books*, Harmondsworth 1949. Volume I, 154 pp. Volume II, 181 pp. [*Ciencia griega*. Hachette, Buenos Aires.]
FAURE, Jean-Félix: *L'organisation professionnelle aux Pays-Bas*. Librairie technique et économique, Paris, 1938, 143 pp.
Federal Reserve Board and Michigan Survey Research Center: *Survey of Consumer Finances*. 1950.
Federal Trade Commission: *Report on the Copper Industry*. US Government Printing Office, Washington, 1947, 420 pp.
Federal Trade Commission: *Report on the International Petroleum Cartel*. Washington, 1952, Government Printing Office, 378 pp.
Federal Trade Commission: *Report on Changes in Concentration in Manufacturing*. US Government Printing Office, Washington 1954, 153 pp.
Fédération Générale du Travail de Belgique: *Holdings et Démocratie Économique*. 1956, 239 pp. (Informe preparatorio al Congreso extraordinario de octubre de 1956.)
Fédération Internationale des Ouvriers sur Métaux: *Les plus grandes sociétés sidérurgiques du monde libre*. Étude ronéotypée préparée pour la conférence sur l'acier qui s'est tenue à Vienne le 19-21 mars 1959.
FERRY, Jules: *Le Tonkin et la Mère-Patrie*. V. Harvard, Paris, 1890, 406 pp.
FINEGOOD, I. M.: "A critical analysis

of some prevailing concepts concerning Soviet agriculture", in *Soviet Studies,* Vol. LV, 1952-53, pp. 15-31.

FIRTH, Raymond: *Tikopia a Primitive Polynesian Economy.* Routledge & Sons, London, 1939, 387 pp.

FIRTH, Raymond: *Malay Fishermen: their peasant economy.* Kegan Paul, Trench, Trubner & Cy, London, 1946, 354 pp.

FISCHEL, Walter J.: "Ueber die Gruppe der Karimi-Kaufleute, in *Studia Arabica,* Pontificium Institutum Biblicum, Roma, 1937, I, pp. 67-82.

FISCHEL, Walter J.: *Jews in the Economic and Political Life of Medieval Islam.* Royal Asiatic Society Monographs, vol. XXII, London, 1937, 139 pp.

FISCHEL, Walter J.: "The Origin of Banking in Medieval Islam", in *Journal of Royal Asiatic Society.*

FISCHER, F. J.: "The Development of London Food-Market 1540-1640", in *Economic History Review,* vol. V, no. 2, pp. 46-64.

FITZGERALD, Patrick: *Industrial Combination in England.* Pitman & Sons, London, 1927, 230 pp.

FLEDDERUS, Mary and VAN KLEECK, Mary: *Technology and Livelyhood.* Russell Sage Foundation, New York. 1944, 237 pp.

FONG H. D.: *Cotton Industry and Trade in China.* The Chihli Press, Tientsin, 1932, vol. I, 330 pp.

FOOD AND AGRICULTURAL ORGANIZATION: *Annuaire de Statistiques 1952.*

FORBES, Meyer: *The Dynamics of Clanship among the Talensi.* Oxford University Press, 1945, 270 pp.

FORDE, C. Daryll: *Habitat, Economy and Society.* Methuen & Cy, 8th edition, London, 1950, 500 pp.

FORDE, C. Daryll and SCOTT, Dr. Richenda: *The Native Economies of Nigeria,* Faber and Faber Ltd., London, 1946, 312 pp.

FORSTMANN, Albert: *Geld und Kredit.* Gottingen, 1952. Vanderhoeck & Rupprecht, 2 vol. I, 298 pp. II, pp. 303-824. [*Dinero y crédito.* El Ateneo, Buenos Aires.]

FOSTER, W. T. and CATCHINGS, W.: *Profits.* Houghton and Mifflin. Boston-New York, 1925, 465 pp.

FOURASTIÉ, Jean: *Le Grand Espoir du XXe siècle.* Paris, 1949, 223 pp. [*La gran esperanza del siglo XX.* Luis Miracle, Barcelona.]

FRAZER, Sir James George: *Myths of the Origin of Fire.* MacMillan & Cy, London, 1930, 238 pp. [*Mitos sobre el origen del fuego.* Emecé, Buenos Aires.]

FREI, L. I.: *Die heutigen Banksysteme Englands, der USA und Frankreichs.* Verlag Die Wirtschaft, Berlin, 1955, 223 pp.

FRIEDMANN, Georges: *Où va le travail humain?* Gallimard, Paris, 1950, 389 pp. [*¿A dónde va el trabajo humano?* Sudamericana, Buenos Aires.]

FRIEDMANN, Georges: *Le Travail en Miettes.* Gallimard, Paris, 1956, 347 pp. [*El trabajo desmenuzado.* Sudamericana, Buenos Aires.]

FRIEDMANN, R. P. John: "Developmental Planning in Haiti" in *Economic Development and Cultural Change.* Noviembre 1955.

FROMM, Erich: *The Fear of Freedom.* Routledge & Kegan Paul, 1960, 257 pp. [*El miedo a la libertad.* Paidós, Buenos Aires.]

FROMM, Erich: *The Sane Society.* [*Psicoanálisis de la sociedad contemporánea.* Fondo de Cultura Económica, México.]

FRONDIZI, Arturo: *Petróleo y política. Contribución al estudio de la historia económica argentina y de las relaciones entre el imperialismo y la vida política nacional.* Raigal, Buenos Aires, 1955, 412 pp.

FURON, Raymond: *Manuel de Préhistoire générale.* Payot, 1951, 3e édition, Paris, 535 pp.

GABRIEL P.: *Le Progrès Technique et le Chômage.* Presses Modernes, Paris, 1938, 236 pp.

GALBRAITH, Kenneth John: *American Capitalism, the Concept of Countervailing Power.* The Riverside Press, Cambridge, Mass., 1952, 217 pp. [*Capitalismo americano.* Ariel, Barcelona.]

GALBRAITH, Kenneth John, HOLTON, e.o.: *Marketing Efficiency in*

Puerto Rico, Harvard University Press, 1955.

GALBRAITH, Kenneth John: *The Affluent Society.* The Riverside Press, Cambridge, USA, 368 pp. [*La sociedad opulenta.* Ariel, Barcelona.]

GALENSON, Walter ed.: *Labor and Economic Development,* John Wiley and Sons, New York, 1959, 304 pp. [*La clase obrera y el desarrollo económico.* Limusa-Wiley, México.]

GANSHOF, F. L.: *Une étape de la décomposition domaniale classique à l'abbaye de St-Trond.* Fédération Archéologique et Historique de Belgique XXIX Session, Congrès de Liège 1932. Liège, 1934, pp. 22-40.

GANSHOF, F. L.: *Manorial Organization in the Low Countries in the 7th, 8th and 9th centuries* - Transactions of the Royal Historical Society, 4th series, vol. XXXI, 1949, pp. 29-59.

GAUTHIER, E. F.: *Le Passé de l'Afrique du Nord.* Payot, Paris, 1952, 457 pp.

GAREIS, Dr. Karl.: *Die Landgüterordnung Kaiser Karls des Grossen.* J. Guttentag Verlagsbuchhandlung, Berlin, 1895, 68 pp.

GARRIGOU-LAGRANGE, André: *Production agricole et économie rurale.* Librairie générale de Droit et Jurisprudence, Paris, 1939, 211 pp.

GAYER, Arthur D., ROSTOW, W. W. y SCHWARTZ, A. J.: *The Growth and Fluctuations of the British Economy 1790-1850.* Clarendon Press, Oxford, 1953. Tomo I, 528 pp.; Tomo II, 1,028 pp.

GEHLEN, Arnold: *Der Mensch,* Athenaum-Verlag, Bonn, 1950, 4a. edición, 444 pp.

GEISS, Hans: *Geld und Naturalwirtschaftliche Erscheinungsformen im staatlichen Aufbau Italiens während der Gotenzeit. Beiheft 27 zur "Viertel jahrschrift für Sozial und Wirtschaftsgeschichte."* Kohlhammier - Verlag, Stuttgart, 1931, 66 pp.

GENESTAL, R.: *Le Rôle des Monastères comme établissements de crédit étudié en Normandie du XIe à la fin du XIIIe siècle,* Rousseau, éditeur, Paris, 1901, 250 pp.

GENICOT, L.: *L'économie rurale namuroise au bas moyen âge.* Bibliothèque de l'Université de Louvain, 1943, 406 pp.

GERNET, Jacques: *Les aspects économiques du Bouddhisme dans la société chinoise du Ve au Xe siècle,* École Française d'Extrême-Orient, Saïgon, 1956, 331 pp.

GIDE, Charles: *Principles of Political Economy.* Heath & Cy, London, 1907, 705 pp. [*Curso de Economía Política.* Ateneo, Buenos Aires, 1952.]

GILLMANN, Joseph M.: *The Falling Rate of Profit.* Dennis Dobson, London, 1957, 172 pp.

GIRARDEAU, Émile: *Le progrès technique et la personnalité humaine.* Plon, Paris, 1955, 336 pp.

GLOTZ, Gustave: *Le Travail dans la Grèce Antique.* Alcan, Paris, 1920, 460 pp.

GOLDSCHMIDT, Dr. Alfons: *Die Wirtschaftsorganization Sowjet - Russlands.* Ernest Rowohlt-Verlag, Berlin, 1920, 307 pp.

GOUROU, Pierre: *Les pays tropicaux.* Presses Universitaires de France, Paris, 1948, 196 pp. [*Los países tropicales.* Universidad Veracruzana, México.]

GOUSCHEV, S. and VASSILIEV, M., ed.: *Life in the Twenty-first Century.* Penguin Books, Harmondsworth, 1961, 222 pp.

GRABMANN, Martin: *Der lateinische Averroismus des 13, Jahrhunderts und seine Stellung zur christlichen Weltanschauung.* Verlag der Bayerischen Akademie der Wissenschaften, München 1931, 85 pp.

GRAND, Roger et DELATOUCHE, Raymond: *L'agriculture au moyen âge.* E. de Boccard éditeur, Paris, 1950, 740 pp.

GRANET, Marcel: *La Pensée Chinoise.* La Renaissance du Livre, Paris, 1934, 614 pp. [*El pensamiento chino.* UTEHA, México.]

GRAS, N. S. B.: *The Evolution of the English Corn Market from the 12th to the 18th Century.* Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1926, 498 pp.

GRAS, N. S. B.: "Bill of Exchange", in

Encyclopedia of Social Sciences. Tomo II, pp. 539-540.
GRAS, N. S. B.: *Business and Capitalism.* F. S. Crofts & Cy, New York, 1948, 408 pp.
GRAS, N. S. B.: *A History of Agriculture.* F. S. Crofts & Cy, New York, 1946, (2a edición), 496 pp.
GRAVES, Robert: *The Greek Myths.* (Revised edition), Penguin Books, London, 1960.
GREILING, W.: *Marxismus und Sozialisierungstheorie.* VIVA, 1923, Berlin, 150 pp.
GRIFITHS, Sir Percifal: *The British Impact on India.* MacDonald, London, 1952, 520 pp.
GROSSMAN, Gregory: "Scarce Capital and Soviet Doctrine", in *Quarterly Journal of Economics,* tomo LXVII, agosto 1953, no. 3, pp. 311-343.
GROSSMANN, Henryk: *Das Akkumulations - und Zusammenbruchsgesetz des Kapitalistischen Systems.* C. L. Hirschfield, Verlagsbuchhandlung, Leipzig, 1928, 625 pp.
GROUSSET, René: *Histoire de la Chine.* Fayard, Paris, 1947, 428 pp. [*Historia de China.* Luis de Caralt, Barcelona.]
GRUNEBAUM, Gustave E. Von: *Medieval Islam.* University of Chicago Press, Chicago, 1946, 365 pp.
GUÉRIN, Daniel: *Fascisme et Grand Capital.* Gallimard, 10a edición enteramente revisada, París, 1945, 328 pp.
GUÉRIN, Daniel: *Oú va le peuple américain?* Julliard, Paris, tome I, 1950, 363 pp. tome II, 1951, 351 pp. [*¿A dónde va el pueblo americano?* Ayarú, Buenos Aires.]
GUITTON, Henri: *Les Fluctuations Économiques.* Recueil Sirey, 1951, 648 pp.
GUTMANN, Franz: *Die Soziale Gliederung der Bayern zur Zeit des Volksrechtes.* Trübner, Strassburg, 1906, 330 pp.
HABERLER, Gottfried von: *Prospérité et dépression.* Société des Nations. 3a. edición aumentada con una 3a. parte. Ginebra, 1943, 584 pp. [*Prosperidad y depresión.* Fondo de Cultura Económica, México.]
HACKET, Brian: *Man, Society and Environment.* Percival Marshall, London, 136 pp.
HAGEN, Victor Wolfang von: *The Aztec and Maya Papermakers.* J. J. Augustin Publishers, New York, 1944, 120 pp. [*La fabricación de papel entre los aztecas y los mayas.* Nuevo Mundo, México.]
HAGENAUER, Selma: *Das "iustum pretium" bei Thomas von Aquino.* W. Kohlhammer, Stuttgart, 1931. Beiheft 24 zur Viertel jahrschrift für Sozial- und Wirtschaftgeschichte, 155 pp.
HALLGARTEN, F. W. *Hitler, Reichswehr und Industrie.* Europäische Verlagsanstalt Frankfurt a/M, 1955, 139 pp.
HALOUN, Gustav: "Contributions to the history of clan settlement in Ancient China", in *Asia Major,* tomo I, fasc. 1 y 3, pp. 76-111, 587-623, Leipzig, 1924.
HAMBERG, D.: *Economic Growth and Instability.* W. W. Norton & Cy, New York, 1956, 340 pp.
HAMILTON, Earl J.: "American Treasure and the Rise of Capitalism", in *Economica.* No. 27, noviembre 1929, pp. 338-357.
HAMILTON, Earl J.: *American Treasure and the Price Revolution in Spain 1501-1650.* Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1934, 428 pp.
HAMMOND, Barbara and J. L.: *The Rise of Modern Industry.* Methuen & Cy, London, 1925, 262 pp.
HAMMOND, Barbara and J. L.: *The Town Labourer.* Longmans, Green & Co., London, 1917, 346 pp.
HAMON, Augustin: *Les Maîtres de la France.* Éditions Sociales Internationales, Paris, 1936, 319 pp.
HANDLER, Milton: *A Study of the Construction and Enforcement of the Federal Antitrust Laws.* Washington, 1941, 106 pp. TNEC Monograph No. 38.
Conrad's HANDWÖRTERBUCH der Staatswissenschaften, passim.
HANSEN, Alvin H.: *Business Cycles and National Income.* W. W. Norton & Cy, New York, 1951, 639 pp. [*Política fiscal y ciclo económico.* Fondo de Cultura Económica, México.]
HANSEN, Alvin H. & CLEMENCE, Ri-

chard V.: *Readings in Business Cycles and National Income.* W. W. Norton & Cy, New York, 1953, 488 pp. [*Lecciones sobre ciclos económicos y renta nacional.* Comisión Estadística del Instituto Interamericano de Estadística, Rosario.]

HARRIS, Marvin: "The Economy has no Surplus?", in *American Anthropologist*, vol. 61, nr. 2, April 1959.

HARROD, R. F.: *Economic Essays.* MacMillan, London, 1953, 300 pp.

HAUSER, Henri: *Les Débuts du Capitalisme.* Alcan, Paris, 1927, 326 pp.

HAUSER, Henri et RENAUDET, Augustin: *Les débuts de l'âge moderne.* tomo VIII de *Peuples et Civilisations*, 3e. édition, 1946, Presses Universitaires de France, 654 pp.

HAUSER, Henri: *La Prépondérance Espagnole.* tomo IX de *Peuples et Civilisations.* 3e. édition, Presses Universitaires de France, Paris, 1948, 592 pp.

HAUSER, Henri: *La pensée et l'action économiques du cardinal de Richelieu.* Presses Universitaires de France, Paris, 1944, 194 pp.

HAWTREY, R. G.: "Credit", in *Encyclopedia of Social Sciences.* Tomo IV, pp. 545-550.

HAWTREY, R. G.: *Currency and Credit.* Longman's, Green & Cy, London, 1930, 477 pp.

HAXEY, Simon: *Tory M. P.* Victor Gollancz, London, 1939, 263 pp.

HAYEK, von F.A.: *La route de la servitude.* Librairie de Médicis, Paris, 1945, 179 pp. [*Camino de servidumbre.* Revista de Derecho Privado, Madrid.]

HAYEK, von F. A.: "Kapitalaufzehrung", in *Weltwirtschaftliches Archiv.* Verlag von Gustav Fischer, Jena, 36. Band, Juli 1932, Heft 1, pp. 86-108.

HEADY, Earl O.: *Economics of Agricultural Production and Resource Use,* Prentice-Hall, New York, 1952, 850 pp.

HEARD, Gerald: *The Source of Civilization.* Jonathan Cape, London, 1935, 401 pp.

HEICHELHEIM, Fritz: *Wirtschaftliche Schwankungen der Zeit von Alexander bis Augustus.* Gustav Fischer Verlag, Jena, 1930, 142 pp.

HEICHELHEIM, Fritz: "Welthistorische Gesichtspunkte zu den vormittelalterlichen Wirtschaftsepochen", in *Schmollers Jahrbuch 1932.* Band 56, No. 6, pp. 154-195.

HEICHELHEIM, Fritz: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums.* A. W. Sijthof's Uitgeverij N.V. 2 Bände, Leiden, 1938. Band I, 859 pp. Band II, pp. 863-1239.

HEIDE, Holger: *Die langristige Wirtschaftsplanung in Schweden.*

HEIN, Otto: "Altpreussische Wirtschaftsgeschichte bis zur Ordenszeit", in *Zeitschrift für Ethnologie,* 22. Band. Berlin, 1890, pp. 146-167, 173-216.

HENNIG, R.: "Die Einführung der Seidenraupenzucht ins Byzantinenreich", in *Byzantinische Zeitschrift.* Teubner, Leipzig, 1933, Band 32, 2. Halbjahrheft, pp. 295-312.

HERSCH, Jeanne: *Idéologie et Réalité.* Plon, Paris, 1956, 276 pp.

HERSKOVITS, J. Melville: *Economic Life of Primitive Peoples.* A. A. Knopf, London & New York, 1940, 492 pp.

HERSKOVITS, J. Melville: *Dahomey, an Ancient West African Kingdom.* J. J. Augustin Publisher. New York, 1938, vol. I, 402 pp.; vol. II, 407 pp.

HEWETT L., Edgar and DUTTON, Bertha P.: *The Pueblo Indian World.* The University of New Mexico Press, Albuquerque, 1945, 182 pp.

HEXNER, Erwin: *International Cartels.* I. Pitman & Sons, London, 1946, 555 pp. [*Cárteles internacionales.* Fondo de Cultura Económica, México.]

HICKS, J. R.: *The Social Framework of the American Economy.* New York, Oxford University Press, 1955 (2nd edition), 309 pp.

HICKS, J. R.: *Value and Capital.* The Clarendon Press, Oxford, 1939, 331 pp. [*Valor y capital.* Fondo de Cultura Económica, México.]

HICKS, J. R.: *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle.* Clarendon Press, Oxford, 1951, 201 pp. [*Una aportación a la teoria del circulo económico.* Aguilar, Madrid.]

HIGGINS, Benjamin: "The 'dualistic theory' of underdeveloped areas", in *Economic Development and Cultural Change,* January 1956.

HILFERDING, Rudolf: *Böhm-Bawerks Marx-Kritik.* Wiener Volksbuchhandlung, Marx-Studien I, Wien, 1904, 61 pp.
HILFERDING, Rudolf: *Das Finanzkapital.* Wiener Volksbuchhandlung, Wien, 1910, 477 pp. [*El capital financiero.* Tecnos, Madrid.]
HILFERDING, Rudolf: "Aus der Vorgeschichte der Marxschen Oekonomie", in *Die Neue Zeèt.* Tomo 29, vol. 2, pp. 343-354; tomo 30, vol. 1, pp. 572-581, 620-628, 885-894.
HILFERDING, Rudolf: "State capitalism or totalitarian state economy", in *Modern Review.* vol. 1, No. 4, pp. 266-271, June 1947.
HINGSTON, Quiggin A.: *A Survey of Primitive Money.* Methuen & Co., London, 1949, 344 pp.
HIRSCHFELD, H. M.: *Het Ontstaan van het moderne bankwezen in Nederland.* Nijgh & Van Ditmar's Rotterdam, 1922, 166 pp.
HITTI, Philip K.: *History of the Arabs.* MacMillan & Cy, 3rd edition, London, 1946, 767 pp. [*Historia de los árabes.* Bolaños y Aguilar, Madrid.]
HITTMAIR, Prof.: "Wissenschaft vom Urlaub", in *Münchener Medizinische Wochenschrift.* 101, Jahrgang, Heft 31, del 31 de julio de 1959.
HOBHOUSE L. T., WHEELER, G. C. and GINSBERG M.: *The Material Culture and Social Institutions of the Simpler Peoples.* Chapman & Hall's, 1930, London, No. 3 of the Monographs on Sociology Published by the London School of Economics, 299 pp.
HOFFMAN G., Paul: *One Hundred Countries and 11/4 Billion People.*
HOFFMANN, A. C.: *Large-Scale Organization in the Food Industry.* TNEC Monograph no. 35, Government Printing Office, Washington, 1940.
HOFFMANN, D. Dr.: *Die sechs Ordnungen der Mischna.* Theil IV: Seder Nisikin. Berlin, 1898, H. Itzkowski, 384 pp.
HONJO, Eijiro: *The Social and Economic History of Japan.* Institute for Research in Economic History of Japan, Kyoto, 1935, 410 pp.
HOOVER, Calvin B.: *La vie économique de la Russie soviétique.* Gallimard, Paris, 1932, 348 pp.
HOOVER, Calvin B.: *The Economy, Liberty and the State.* The XXth Century Fund, New York, 1959, 445 pp. [*La economía, la libertad y el Estado.* Víctor Lerú, Buenos Aires.]
HOUSSIAUX, Jacques: *Le pouvoir de monopole.* Recueil Sirey, Paris, 1958, 416 pp.
HOYT, Elizabeth Ellis: *Primitive Trade, its Psychology and Economics.* Kegan, Trench, Trubner & Co., London, 1926, 191 pp.
HROZNY, Frédéric: *Code Hittite.* Librairie Orientale, Paris, 1922, 159 pp.
HUART, Clément et DELAPORTE, Louis: *L'Iran antique.* Albin Michel, Paris, 1952, 528 pp. (2ème édition, réimprimée.) [*El Irán antiguo.* UTEHA, México.]
HUBBARD, Léonard E.: *The Economics of Soviet Agriculture.* MacMillan, London, 1939, 316 pp.
HUBBARD, Léonard E.: *Commerce et répartition en URSS.* Payot, Paris, 1938, 355 pp.
HUE, Otto: *Die Bergarbeiter.* Dietz, Stuttgart, 1910. I Band, 455 pp. Band II, 760 pp.
HUIZINGA, J.: *Homo ludens.* Tjeenk Willink, Haarlem, 1938, 303 pp. [*Homo ludens.* Emecé, Buenos Aires, 1957.]
Human Origins: an Introductory General Course in Anthropology of the University of Chicago. Mimeographed, 1946, 157 pp.
IBN, BATOUTA: *Voyages.* Paris, Imprimerie impériale, 1853-6.
IBN, KHALDOUN: *Les Prolégomènes.* Imprimerie impériale, 1863-5, tomo I, 477 pp.; tomo II, 493 pp.
IJZERMANN, W.: *De Geboorte van het moderne Kapitalisme.* N. V. Ontwik keling, Uitmij, Amsterdam, 1927, 127 pp.
INTERNATIONAL BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT MISSION: *The Economic Development of Iraq.* John Hopkins Press, Baltimore, 1952, 463 pp.
INTERNATIONAL LABOUR OFFICE: *Report of the ad hoc Committee on Forced Labour.* Imprimeries

Réunies SA, Lausanne, 1953, 621 pp. [No. 36 in the Studies and Reports —New Series— of the ILO.]
ISAACS, Susan: *Social Development in Young Children.* Routledge, London, 1949, 242 pp.
ISSAWI, Charles: *Egypt at Mid-Century.* Oxford University Press, London, 1954, 289 pp.
IZARD, Walter: "A neglected cycle: the transport building cycle", in *Review of Economic Statistics,* 1942, pp. 149-158.
JACQUEMYNS, G.: *Histoire de la crise économique des Flandres.* Bruxelles, Maurice Lamertin éditeur, 1929, 472 pp.
JACQUEMYNS, G.: *La société belge sous l'occupation allemande 1940-1944.* Nicholson & Watson, Bruxelles, 1950, vol. I, 538 pp.; vol. II, 503 pp.; vol. III, 143 pp.
JAMES, C. R. L.: *The Black Jacobins.* The Dial Press, New York, 1938, 328 pp.
JAMES ROWLAND, Bessie and Marquis: *Biography of a Bank: The Bank of America.* Harpers & Bro., New York, 1954, 566 pp.
Japan Yearbook. 1946-8, passim.
JAPANESE GOVERNMENT ECONOMIC STABILIZATION BOARD: *Economic Survey of Japan 1951-1952.* Tokyo, July 1952, 318 pp.
JATHAR, G. B. and BERI, S. G.: *Indian Economics.* Oxford University Press, 9th edition, Madras, 1949, vol. I, 442 pp.; vol. II, 488 pp.
JEANTIN, M.: *Les Chroniques de l'Ardenne.* L. Maison, libraire, Paris, 1852, tomo II, 623 pp.
JEANTON, Gabriel: *Le Servage en Bourgogne.* Rousseau, Paris, 1906, 259 pp.
JEFFERYS, J. B.: *Retail Trading in Britain 1850-1950.* Cambridge University Press, 1954, 497 pp.
JEIDELS, Otto: *Das Verhältnis der deutschen Grossbanken zur Industrie.* Demcker & Humblot, Leipzig, 1905, 271 pp.
JENOFONTE: *Deconomicus,* trad. J. Laistoner, in *Grek Economics.* J. M. Dent & Sons, London, 1923, 204 pp.
JOHNSON, Joseph: *Irish Agriculture in Transition.* Hodges, Figgis & Co., Dublin, 1951, 182 pp.
JOSLIN, D. M.: "London Private Bankers 1720-1785", in *The Economic History Review.* Vol. VII, No. 2, December 1954, pp. 167-186.
JOUIS, Henri: *Richesses insoupçonnées,* réponse à *La Faim du Monde,* par William Vogt, Éditions Sedis, Paris, 1951, 111 pp.
KAEPPELIN, Paul: *La Compagnie des Indes orientales et François Martin.* A. Challamel, Paris, 1908, 643 pp.
KALDOR, N.: "Stability and Full Employment", in *Economic Journal.* December 1938, pp. 642-657.
The Kandian Peasantry Report.
KALECKI, Michael: "A theory of the Business Cycle", in *Review of Economic Studies.* 1936-37.
KAPLAN, Max: *Leisure in America, a Social Inquiry.* John Wiley & Sons, Inc., New York, 1960, 350 pp.
KARDELJ, Edvard: *Les problèmes de la politique socialiste dans les campagnes.* Éditions La Nef de Paris, 1960, 299 pp. [*Los problemas de la política socialista en el carnpo.* Beograd, Belgrado.]
KAUTILYA: *Arthaçastra, das Altindische Buch vom Welt - und Staatsleben, aus dem Sanskrit übersetzt von Johann Jakob Mayer.* Otto Harassowitz, Verlagsbuchhandlung, Leipzig, 1926. 983 pp.
KAUTSKY, Karl: *Die Vorläufer des Neuren Sozialismus.* I. Band, I. Teil, Dietz, Stuttgart, 1895, 436 pp.
KAUTSKY, Karl: *Thomas Morus und seine Utopie.* Dietz, Stuttgart, 1920, 4. Auflage 322 pp.
KAUTSKY, Karl: *Die Agrarfrage.* Dietz, Stuttgart, 1899, 451 pp.
KAUTSKY, Karl: *Karl Marx oekonomische Lehren.* Dietz, Stuttgart, 1893, 248 pp. 4o. Auflage.
KAUTSKY, Karl: *Das Erfurter Programm.* Dietz, Stuttgart, 1908, 462 pp., 9o. Auflage. [*El programa de Erfurt.* Graf. Socialista, Madrid.]
KAUTSKY, Karl: *La révolution sociale.* Marcel Rivière, Paris, 1921, 2e édition, 224 pp.
KAUTSKY, Karl: *Der Ursprung des*

Christentums. Dietz, Berlin und Stuttgart, 1923, 508 pp., 13o. Auflage.

KAUTSKY, Karl: *Aus der Frühzeit des Marxismus. Engel's Briefwechsel mit Kautsky.* Orbis-Verlag A. G. Prag, 1935, 416 pp.

KEES, Herman: *Kulturgeschichte des Alten Orients: Erster Abschnitt Aegypten.* C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München, 1933, 372 pp.

KEISHI, Ohara: *Japanese Trade and Industry in the Meiji-Taisho Era.* Obunsha, Tokyo, 1957, 566 pp.

KENNETH, R. H.: *Ancient Hebrew Social Life and Custom as Indicated in Law, Narrative and Metaphor.* Oxford University Press, London, 1933, 114 pp.

KENT, R. P.: *Money and Banking.* Rinehart & Co., New York, 6th printing 1947, 702 pp. [*Moneda y banca.* Ed. Universidad Javeriana, Bogotá.]

KENYATTA, Jomo: *Au pied du mont Kenya.* François Maspéro, éditeur, Paris, 1960, 251 pp.

KEYNES, John M.: *A Treatise on Money.* Harcourt Brace, 1930, London, 2 vol., I, 363 pp.; II, 424 pp.

KEYNES, John M.: *Essays in Persuasion,* 1932, 376 pp.

KEYNES, John M.: *The General Theory of Employment, Interest and Money.* MacMillan, London, 10th reprint, 403 pp. [*Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero.* Fondo de Cultura Económica, México.]

KEYNES, John M.: *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie.* Payot, Paris, 1942, 407 pp.

KI Fein-Shen: *Essai sur l'origine et l'évolution des banques en Chine.* Éditions Domat-Montchrestien, Paris, 1936, 261 pp.

KILLOUG, Hugh B. and Lucy W.: *Economics of International Trade.* MacGraw-Hill, New York, 1948, 463 pp.

KING, W. T. C.: *History of the London Discount Market.* Routledge & Sons, London, 1936, 355 pp.

KINIETZ W., Vernon: *Chippewa Village, the Story of Katikitegon.* Cranbook Institute of Science, Bulletin no. 25, Cranbook Press, Bloomfield Hills, Michigan, 1947, 259 pp.

KIN Wei-Shan: *Democracy and Finance in China.* Columbia University Press, New York, 1926, 209 pp.

KLEIN R., Lawrence: *The Keynesian Revolution.* MacMillan, New York, 1948, 218 pp. [*La revolución keynesiana.* Revista de Derecho Privado, Madrid.]

KLINEBERG, Otto: *Psychologie sociale.* Tome I: *Motivation et psychologie différentielle.* Presses Universitaires de France. Paris, 1957, 371 pp. [*Psicología Social.* Fondo de Cultura Económica, México.]

KNIGHT, Frank H.: "Value", in *Encyclopedia of Social Sciences,* XVth vol., pp. 218-224.

KOFLER, Leo: *Geschichte und Dialektik.* Kogge-Verlag, Hamburg, 1955, 231 pp.

KOFLER, Leo: *Staat, Gesellschaft und Elite zwischen Humanismus und Nihilismus.* Schotola-Verlag, Ulm, 1960, 392 pp.

KORNAI, Janos: *Overcentralisation in Economic Administration,* Oxford University Press, 1958.

KOSCHAKER, Paul: "Fratriarchat, Hausgemeinschaft und Mutterrecht in Keilschriftrechten", in *Zeitschrift für Assyriologie.* XLI Band, Februar 1933, 1/4. Heft, Walter de Gruyter, Berlin, 89 pp.

KOSMINSKY, E. A.: "Services and Money rents in the XIIIth Century", in *Economic History Review,* vol. V, 1934-35, No. 2, pp. 24-45.

KÖTZSCHKE, Rudolf: *Studien zur Verwaltungsgeschichte der Grossgrundherrschaft Werden an der Rhur.* Teubner, Leipzig, 1901, 160 pp.

KOZIOLEK, Helmut: *Grundfragen der marxistisch-leninistischen Theorie des Nationaleinkommens, Sozialismus.* Verlag Die Wirtschaft, Berlin, 1957, 234 pp.

KREMER, A. von: "Ueber das Einnahmebudget des Abbasiden-Reiches von Jahre 306 H (918-919)", in *Denkschriften der kaiserlichen Akademie der Wissenschaften philosophisch historische Classe,* 36. Band. Wien, 1888, in Commission bei F. Tempsky.

KRONROD, J. A.: *Die sozialistische Reproduktion.* Verlag Die Wirtschaft, Berlin, 1957, 308 pp.

KUCZYNSKI, Jürgen: *Die Geschichte der Lage der Arbeiter in Deutschland.* I: von 1800 bis 1932, 5o. Auflage, Die Freie Gewerkschaft, Berlin, 1949, 368 pp.; II: von 1933 bis 1946, Berlin, 1947, 292 pp.

KUCZYNSKI, Jürgen: *Die Geschichte der Lage der Arbeiter in den Vereinigten Staaten.* 2o. Verbesserte Auflage. Die Freie Gewerkschaft, Berlin, 1949, 407 pp.

KUCZYNSKI, Jürgen: *Die Geschichte der Lage der Arbeiter in Frankreich.* Die Freie Gewerkschaft, Berlin, 1949, 313 pp.

KUCZYNSKI, Jürgen: *Die Theorie der Lage der Arbeiter.* Die Freie Gewerkschaft, Berlin, 1948, 308 pp.

KUCZYNSKI, Jürgen: *Die Geschichte der Lage der Arbeiter in England.* Die Freie Gewerkschaft, Berlin, 1949, 341 pp.

KUCZYNSKI, Jürgen: *Studien zur Geschichte des deutschen Imperialismus.* Dietz, Berlin, 1948, I: Band, 403 pp.

KUCZYNSKI, Jürgen: *Studien zur Geschichte der Weltwirtschaft.* Dietz-Verlag, Berlin, 1952, 199 pp.

KUCZYNSKI, Jürgen: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte,* Dietz-Verlag, Berlin, 1951, 256 pp.

KUCZYNSKI, Jürgen: *Ueber einige probleme der historischen Materialismus.* Aufbau-Verlag, Berlin, 1956, 173 pp.

KULISCHER, Josef: *Alggemeine Wirtschaftsgeschichte der Mittelalters und der Neuzeit.* R. Oldenbourg Verlag, München & Berlin, 1928. Band I, 351 pp.; Band II, 1929, 553 pp.

KUO, Zing Y.: "Genesis of cat's responses to the rat", in *Journal of Comparative Psychology.* Vol. II, 1931, pp. 1-35.

KURSKI, A.: *Die Planung der Volkswirtschaft in der UdSSR.* Verlag für fremdsprachige Literatur, Moskau, 1949, 166 pp.

KUZNETS, Simon: *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings.* National Bureau of Economics Research. New York, 1953, 726 pp.

KUZNETS, Simon: *Economic Change, Selected Essays in Business Cycles, National Income and Economic Growth.* Norton & Cy, New York, 1953, 333 pp.

KUZNETS, Simon, MOORE, Wilbert E. and SPENGLER, Joseph J.: *Economic Growth: Brazil, India, Japan.* Duke University Press, Durham, N. C., 1955, 613 pp.

LA BARRE, Dr. Weston: *L'Animal humain.* Payot, Paris, 1956, 367 pp.

LABOURET, Henri: *Paysans d'Afrique occidentale.* Gallimard, Paris, 1941, 307 pp.

LABOURET, Henri: "L'échange et le commerce dans les archipels du Pacifique et en Afrique tropicale", dans *Histoire du commerce,* tome III, S.P.I.D., Paris, 1953, pp. 1-127.

LABRIOLA, Antonio: *Essais sur la conception matérialiste de l'histoire.* Marcel Giard, éditeur, Paris. 2e édition, 2e tirage, 1928, 375 pp.

LABRIOLA, Antonio: *Lettere a Engels.* Edizioni Rinascita, Roma, 1949, 237 pp.

LACOUR-GAYET, Jacques: *Histoire du Commerce.* Éditions S.P.I.D. Paris. Tomo I, 1950, 328 pp.; tomo II, 1950; tomo III, 1953, 551 pp.; tomo IV, 1951, 394 pp. [*Historia del comercio.* Vergara, Barcelona.]

LACOUR-GAYET, Jacques: *Le roi Bilalama et le juste prix,* separata de la *Revue des Deux Mondes* del 15 de noviembre de 1949.

LAFARGUE, Paul: *Le Déterminisme économique de Karl Marx.* Marcel Giard, éditeur, Paris, 1928, 2e tirage, 384 pp.

LAFARGUE, Paul: *Théoricien du Marxisme.* Textos escogidos por J. Varlet. Éditions Sociales Internationales, Paris, 1933, 190 pp.

LAFOND, Georges: *L'Argentine au Travail.* Éditions Pierre Roger, Paris, 1929, 322 pp.

LAMPRECHT, Karl: *Deutsches Wirtschaftsleben im Mittelalter.* Verlag von Alfonso Dürr, Leipzig, 1886, Band I, 633 pp.

LANDES, David S.: *Bankers and Pashas (International Finance and Eco-*

nomic Imperialism in Egypt), Heinemann, London, 1958, 354 pp.
LANDES, Ruth: *Ojibwa Sociology*. Columbia University Press, New York, 1937, 144 pp.
LANGE, Oskar and TAYLOR, Fred M.: *On the Economic Theory of Socialism*. The University of Minnesota Press, Minneapolis, 1948, (2nd edition), 143 pp.
LANGE, Oskar: *Problèmes d'économie socialiste et de planification*.
LANGE, Oskar: *The Working Principles of the Soviet Economy*. The Russian Economic Institute, New York, 1943, 30 pp.
LANSDEL, Norman: *The Atom and the Energy Revolution*. Penguin Books, Harmondsworth, 1958, 200 pp.
LAPIDUS, I. et OSTROVITIANOV, K.: *Précis d'économie politique*. Éditions sociales Internationales, Paris, 1929, 966 pp.
LAS CASAS, Barthélémi de: *Oeuvres*, publiées par S. A. Slorente, A. Eymery Librairie-Éditeur, Paris, 1822. Tomo I, 409 pp.; tomo II, 503 pp.
LASKER, Bruno: *Human Bondage in Southeast Asia*. University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1950, 406 pp.
LASKI, Harold: *Réflexions sur la révolution de notre temps*. Éditions du Seuil, Paris, 1947, 551 pp.
LASSALLE, Ferdinand: "Zur Arbeiterfrage Arbeiterlesebuch", in *Gesammelte Reden und Schriften, herausgegeben von Eduard Bernstein*. Band III. Paul Cassirer, Berlin, 1919, 444 pp.
LASSALLE, Ferdinand: "Herr Bastiat-Schulze von Delitzsch", in *Gesammelte Reden und Schriften, herausgegeben von Eduard Bernstein*. Band V. Paul Cassirer, Berlin, 1919, 401 pp.
LATOUCHE, Robert: *Les grandes invasions et la crise de l'occident au Ve siècle*. Aubier, Paris, 1946, 324 pp.
LAURAT, Lucien: *L'économie soviétique*. Librairie Valois, Paris, 1931, 252 pp. [*La economía soviética*. Juan Pueyo, Madrid.]
LAURAT, Lucien: *L'accumulation du capital d'après Rosa Luxembourg*. Marcel Rivière, Paris, 1930, 197 pp. [*La acumulación del capital según Rosa Luxemburgo*. Artes Gráficas, Madrid.]
LAUTERBACH, Albert: *Mensch, Motive, Geld*. Ring-Verlag, Stuttgart, 1957, 298 pp. [*Hombres, motivaciones y dinero*. Oneba, Buenos Aires.]
LAWRENCE LAUGHLIN, H. J.: *A New Exposition of Money, Credit and Prices*. The University of Chicago Press, tomo I, 521 pp.; tomo II, 766 pp.
LEAK, H. and MAIZELS, A.: "The Structure of British Industries", pp. 142-199, in *Journal of the Royal Statistical Society*. 1945, part. I-II.
LEBEUF, Jean-Paul y DETOURBET, A. Masson: *La Civilisation du Tchad*. Payot, Paris, 1950, 199 pp.
LEBHAR, Godfred M.: *Chain Stores in America 1859-1950*. Chain Store Publishing Corp., New York, 1952, 362 pp.
LEBRET, L. J. et CELESTIN, G.: "Jalons pour une économie des besoins", dans *Économie et Humanisme*, 13e année, no. 84, mars-avril 1954.
LEE, H. K.: *Land Utilization and Rural Economy in Korea*. The University of Chicago Press, Chicago, 1936, 302 pp.
LEFEBVRE, G., GUYOT, Raymond et SAGNAC, Philippe: *La Révolution française*. Tome XII dans *Peuples et Civilisations*. Presses Universitaires de France, Paris, 1930, 583 pp. [*La Revolución Francesa*. Fondo de Cultura Económica, México.]
LEFEBVRE, G.: *Le Directoire*. Armand Colin, Paris, 199 pp.
LEFEBVRE, Henri: *Critique de la vie quotidienne*. Grasset, Paris, 1947, 249 pp.
LEIGHTON, Alexander H. and Dorothea C.: *The Navaho Door. An Introduction to Navaho Life*. Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1945, 149 pp.
LEIGHTON, Dorothea and KLUCKHOLM, Claude: *Children of the People*. Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1946.
LEKACHMAN, Robert, ed.: *National Policy for Economic Welfare at Home and Abroad*. Doubleday & Cy, Garden City, N. Y., 1955, 366 pp.

LEMNITZ, Alfred: *Das Geld und die Funktion des Geldes in Sozialismus und in der Uebergangsperiode vom Kapitalismus zum Sozialismus.* Akademie-Verlag. Berlin, 1955, 120 pp.

LÉNINE, V. I.: *Nouvelles transformations économiques dans la vie paysanne. A propos de la question dite des marchés. Le contenu économique du populisme,* dans *Oeuvres.* tome I, Éditions Sociales, Paris, 1958, 578 pp. [*Obras completas.* 42 vol., Cartago, Buenos Aires.]

LENIN, V. I: *Neue Daten über die Gesetze der Entwicklung des Kapitalismus in der Landwirtschaft,* in *Sämtliche Werke,* Band XVII, Ring-Verlag, Zurich, 1935, pp. 737-837.

LENIN, V. I.: *Der Imperialismus als höschates Stadium des Kapitalismus.* Verlagsgenossesschaft ausländicher Arbeiter in der UdSSR, Moskau-Leningrad, 1934, 148 pp.

LENIN, V. I.: *Sämtliche Werke.* Band XXV, Verlag für Literatur und Politik, Wien, 1930, 829 pp.

LENIN, V. I.: *Sämtliche Werke.* Band XXXII und XXXVI, Dietz-Verlag, Berlin, 1964.

LENIN, V. I.: *Hefte zum Imperialismus.* Dietz-Verlag, Berlin, 1957, 815 pp.

LÉNINE, V. I.: *Pour caractériser le romanticisme économique,* dans *Oeuvres,* tome II, Éditions Sociales, Paris, 1958, 587 pp.

LÉNINE, V. I.: *Le développement du capitalisme en Russie.* Éditions en Langues Étrangères, Moscú, s.f., 758 pp.

LÉNINE, V. I.: *Oeuvres choisies en deux volumes.* Éditions en Langues Étrangères, Moscú, 1946. Tome I, 925 pp.; tome II, 1063 pp.

LEONTIEV, A.: *Beginselen der economie.* Pegasus, Amsterdam, 1948, 264 pp.

LEONTIEV, L.: *L'aggravation de la crise générale du capitalisme.* Éditions Sociales, Paris, 1950, 44 pp.

LEONTIEV, Vassili: *The Structure of American Economy 1919-1939.* Oxford University Press, New York, 1951, 264 pp. [*La estructura de la economía americana, 1919-1939.* Bosch, Barcelona.]

LEONTIEV, Vassili: "The Significance of Marxian Economics for Present-day Economic Theory", in *American Economic Review,* vol. 28, No. 1. Supplement March, 1938, pp. 1-22.

LERNER P., Abba: *The Economics of Control. Principles of Welfare Economics.* The MacMillan Cy, New York, 1947, 428 pp. (2nd edition). [*Teoría económica del control. Principios de la economía del bienestar.* Fondo de Cultura Económica, México.]

LE ROY BURT, Alfred: *The Evolution of the British Empire and Commonwealth.* D. C. Heath & Cy, Boston, 1956, 950 pp.

LESPINASSE, René de: *Les Métiers et Corporations de la Ville de Paris.* Imprimerie Nationale 1897, Paris, tome III, 736 pp.

LEVASSEUR, E.: *Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France de 1789 à 1870.* 2e édition, Paris, 1903; Arthur Rousseau, éditeur. Tome I, 749 pp.; Tome II, 912 pp.

LEVIN: "Problems in determining the Economic Suitability of Project Decision", in *Voprossi Ekonomiki.* No. 4, 1950.

LEVI-STRAUSS, Claude: *Les structures élémentaires de la parenté.* Presses Universitaires de France, Paris, 1949, 639 pp.

LEVI-STRAUSS, Claude: *Tristes tropiques.* Plon, Paris, 1955, 462 pp.

LEVI-STRAUSS, Claude: *Anthropologie Structurale.* Plon, Paris, 1958, 454 pp. [*Antropología estructural.* Eudeba, Buenos Aires.]

LEVCHENKO, M. V. *Byzance, des Origines à 1453.* Payot, Paris, 1949, 300 pp.

LEVY, Hermann: *Large and Small Holdings.* Cambridge University Press, 1911, 249 pp.

LEWINSOHN, Richard: *Histoire de l'inflation.* Payot, Paris, 1926, 416 pp.

LEWINSOHN, Richard: *Les profits de guerre à travers les siècles.* Payot, Paris, 1935, 292 pp.

LEWINSOHN, Richard: *Trusts et Car-*

tels dans l'économie mondiale. Éditions Th. Génin, Paris, 1950, 386 pp.

LEWIS, Bernard: "The Islamic Guilds", in *The Economic History Review,* vol. VIII, no. 1, November 1937, pp. 20-37.

LEWIS W., Arthur: *The Principles of Economic Planning.* Allen & Unwin, London, 1959, 128 pp. [*La planeación económica.* Fondo de Cultura Económica, México.]

LIEN-SHENG, Yang: *Money and Credit in China.* Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1952, 143 pp.

LIEN-SHENG, Yang: "Buddhist monasteries and four money-raising institutions in Chinese history", in *Harvard Journal of Asiatic Studies,* vol. 13, June 1950, No. 1 y 2, pp. 174-191. Harvard-Yenching Institute, Cambridge, Mass., 1950.

LIEN-SHENG, Yang: "Notes on Dr. Swann's Food and Money in Ancient China", in *Harvard Journal of Asiatic Studies,* vol. 13, No. 3 y 4, pp. 524-557.

LILLEY, Sam: *Men, Machines and History.* Cobbett Press, London, 1948, 240 pp. [*Hombres, máquinas e historia.* Galatea, Buenos Aires.]

LOKKEGAARD, Frede: *Islamic Taxation in the Classic Period.* Baruner et Korch, Copenhaguen, 1950, 286 pp.

LÓPEZ, R. S.: "Bezants, the Dollar of the Middle Ages", in *Journal of Economic History,* vol. XI, 1951, no. 3, pp. 209-234.

LÓPEZ, R. S.: "Silk Industries in the Byzantine Empire", in *Speculum,* vol. XX, no. 1, January 1945, pp. 1-42.

LÓPEZ, R. S.: "The Trade of Medieval Europe: The South", in *The Cambridge Economic History of Europe,* vol. II, Cambridge University Press, 1952, pp. 257-354.

LOUGNON, Auguste: *Polyptique de l'Abbaye de Saint-Germain-des-Prés.* Champion, Paris, 1895. Vol. I, 408 pp.

LOWIE, Robert H.: *The Crow Indians.* Ferrar and Rinehart Inc., New York, 1935, 350 pp.

LUCAS, Henry S.: "John Crabbe, Flemish Pirate, Merchant and Adventurer", in *Speculum,* 1945, no. 3, July 1945, pp. 334-350

LUNDBERG, Ferdinand: *America's 60 Families.* The Vanguard Press, New York, 1938, 570 pp. [*Las sesenta familias norteamericanas.* Palestra, Buenos Aires.]

LURIE, Samuel: *Private Investment in a Controlled Economy.* Columbia University Press, New York, 1947, 243 pp.

LUXEMBURG, Rosa: *Die Akkumulation des Kapitals+Anhang: Eine Antikritik.* VIVA, Berlin, 1923, 493 pp. [*La acumulación del capital.* Grijalbo, México.]

LUXEMBURG, Rosa: *Einführung in die Nationalökonomie.* E. Laub'sche Verlagsbuchhandlung, Berlin, 1925, 293 pp.

LUXEMBURG, Rosa: *Ausgewälte Reden un Schriften.* Band II, Dietz-Verlag, Berlin, 1955, 742 pp.

LUXEMBURG, Rosa: *Reform or Revolution.* Modern India Publications. Bombay, 1951, 74 pp. [*Reforma o revolución,* Grijalbo, México.]

LUZZATO, Gino: *Storia Economica d'Italia.* Vol. I: *L'Antichità e il Medioevo.* Edizioni Leonardo, Roma, 1949, 395 pp.

LYASHENKO P. I.: *History of the National Economy of the Soviet Union.* MacMillan Cy, New York, 1949, 880 pp.

LY SIOU, Y.: *Les grands courants de la pensée économique chinoise dans l'antiquité.* Jouve et Cie, Éditeurs, Paris, s.f., 107 pp.

MACEK, Josef.: *Le mouvement hussite en Bohème.* Orbis, Praga, 1958, 152 pp. [*El movimiento husita ¿herejía o revolución?* Ciencia Nueva, Madrid.]

McCORD WRIGHT, David: *Capitalism.* Economics Handbook Series, McGraw-Hill, New York, 1951, 246 pp.

MACHLUP, Fritz: *The Political Economy of Monopoly.* John Hopkins Press, Baltimore, 1952, 544 pp.

MacKENZIE, Norman, e.c.: *Conviction.* MacGibbon & Kee, London, 1959, 237 pp.

MacLAURIN, Rupert: *Invention and Innovation in the Radio Industry.* MacMillan, New York, 1949, 304 pp.

MACNAIR, Harle Farnsworth, ed.: *China,* in "The United Nations Se-

ries". University of California Press, Berkeley, 1946, 574 pp.
MACRAE, Norman: *The London Capital Market.* Staples Press Ltd., London, 1955, 285 pp.
MACRI, Christo M.: *L'organisation de l'économie urbaine dans Byzance, sous la dynastie de Macédoine (867-1057).* Librairie R. Guillon, Paris, s.f., 160 pp.
MADINIER: *Les disparités géographiques de salaires en France.* Librairie Armand Colin, Paris, 1959, 199 pp.
MAIER, Norman R. F.: *Principes des relations humaines.* Les Éditions d'Organisation, Paris, 1957, 549 pp. [*Principios de relaciones humanas.* Omega, Barcelona.]
MAJUMDAR, R. C. ed.: *History and Culture of the Indian People: The Vedic Age.* Allen & Unwin, London, 1951, 565 pp.
MALAFOSSE, J. de: "Les lois agraires à l'époque byzantine", dans *Recueil de l'Académie de Législation,* tome 19 (1949), Toulouse, pp. 1-75.
MALINOVSKI, Bronislaw: *Argonauts of the Western Pacific.* Routledge & Sons, London, 1922, 518 pp.
MALINOVSKI, Bronislaw: *Freedom and Civilization.* Roy Publishers, New York, 1944. [*Libertad y civilización.* Claridad, Buenos Aires.]
MALINOVSKI, Bronislaw: *A Scientific Theory of Culture and Other Essays.* Chapel Hill, 1944, University of North Carolina Press, 228 pp. [*Una teoría científica de la cultura y otros ensayos.* Sudamericana, Buenos Aires.]
MALISSEN, Marcel: *L'autofinancement des sociétés en France et aux Etats-Unis.* Librairie Dalloz, Paris, 1953, 246 pp.
MANUSCRIT RAMÍREZ: *Histoire de l'origine des Indiens qui habitent la Nouvelle Espagne.* Ernest Leroux, Paris, 1903, 246 pp.
MARCHAL, Jean et LECAILLON, J.: *La répartition du revenu national.* Vol. III. Éditions M.-Th. Génin, Paris, 1958, 393 pp.
MARKOVICH, F. J.: *Le problème des services et le revenu national.* Bulletin SEDEIS, no. 699, 1er juin 1958.
MARSHALL, Alfred: *Principles of Economics.* 8th edition, 8th reprint, MacMillan, London, 1947, 871 pp. [*Principios de economía.* Aguilar, Madrid.]
MARSHALL, Alfred: *Elements of Economics of Industry.* 3rd edition, 10th reprint, MacMillan & Cy, London, 1916, 440 pp.
MARTIN, Paul S., QUIMBY L., George, COLLIER, Donald: *Indians Before Columbus.* The University of Chicago Press, 1948, 2nd edition, 582 pp.
MARX, Karl: *Werke und Schrifte bis Anfang 1844.* MEGA I, 1. Marx-Engels-Archiv. Verlagsgesellschaft, Frankfurt, 1927, 628 pp. [*Escritos económicos varios,* Grijalbo, México.]
MARX, Karl: *Das Elend der Philosophie.* Dietz, Stuttgart, 1920 (8 unveränderte Auflage), 188 pp. [*Miseria de la filosofía.* Ed. en Lenguas Extranjeras, Moscú.]
MARX, Karl: *Zur Kritik der Politischen Oekonomie.* Dietz, Stuttgart, 1920 (7 Auflage), 203 pp. [*Contribución a la crítica de la economía política,* Ed. Política, La Habana.]
MARX, Karl: *Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie.* Dietz Verlag, Berlin, 1953 (reproducción facsimilar de la 1a. edición), 1102 pp.
MARX, Karl: *Das Kapital, Herausgegeben von Friedrich Engels.* Neunte Auflage 1921, Hamburg Otto Meissners Verlag. Band I, 739 pp.; Band II, 500 pp.; Band III, 1, 5e Auflage, 448 pp.; Band III, 2, 5e-Auflage, 422 pp. [*El Capital.* 3 vol., Fondo de Cultura Económica, México.]
MARX, Karl: *Theorien über den Mehrwert. Herausgegeben von Karl Kautsky.* 3e unveränderte Auflage, Dietz, Stuttgart, 1919. Band I, 430 pp.; Band II, 1, 344 pp.; Band II, 2, 384 pp.; Band III, 602 pp. [*Historia crítica de la teoría de la plusvalía.* Cartago, Buenos Aires.]
MARX, Karl: *Briefe an Kugelmann.* Dietz, Berlin, 1949, 140 pp.
MARX, Karl: "Die spanishe Revolution", en *Gesammelte Schriften von Karl Marx und Friedrich Engels, herausgegeben von N. Rjasanoff,* 2er Band, 2e Auflage, Dietz, Stuttgart, 1920, pp. 404-464. [*La revolución es-*

pañola. Ed. en Lenguas Extranjeras, Moscú.]
MARX Karl, ENGELS Friedrich: *Die Deutsche Ideologie.* Dietz-Verlag, Berlin, 1953, 664 pp. [*La ideología alemana.* Pueblos Unidos, Montevideo.]
MARX Karl, ENGELS Friedrich: *Kleine ökonomische Schriften.* Dietz-Verlag, 1955, 618 pp.
MARX Karl, ENGELS Friedrich: *Das Kommunistische Manifest.* Buchhandlung Vorwärts Paul Singer, Berlin, 1918, 56 pp. ["Manifiesto del Partido Comunista", *Obras Escogidas.* t. I, Ed. en Lenguas Extranjeras, Moscú.]
MARX Karl, ENGELS Friedrich: *Ausgewälte Schriften.* Band II. Verlag für fremsprachige Literatur, Moskau, 1950, 504 pp. [*Obras escogidas.* t. II, Ed. en Lenguas Extranjeras, Moscú.]
MARX Karl, ENGELS Friedrich: *Selected Correspondence.* Foreign Languages Publishing House, Moscow, 1953, 623 pp. [*Correspondencia.* Cartago, Buenos Aires.]
MARX Karl, ENGELS Friedrich: *Briefwechsel 1844-1883. Herausgegeben von A. Bebel und E. Bernstein.* Dietz, Stuttgart, 1921. Band I, 448 pp.; Band II, 429 pp.; Band III, 442 pp.; Band IV, 536 pp.
MASON S., Edward: *Economic Concentration and the Monopoly Problem.* Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1957, 411 pp.
MASPERO, G.: *Histoire ancienne des peuples de l'orient classique.* Hachette, Paris, 1875, 608 pp.
MASSIGNON, Louis: "L'influence de l'Islam au moyen âge sur la fondation et l'essor des banques juives", dans *Bulletin d'études orientales, de l'Institut français de Damas.* Librairie Ernest Leroux, Paris, 1931. Année I, tome I, pp. 3-12.
MASSIGNON, Louis: "Islamic Guilds", in *Encyclopedia of Social Sciences.* Vol. VII, pp. 214-216.
MAUSS, Marcel: *Sociologie et Anthropologie.* Presses Universitaires de France, Paris, 1950, 389 pp.
MAY, Stacy and PLAZA, Galo: *The United Fruit Cy. in Latin America.* National Planning Association, 1958, 263 pp.
MAYER, Franz: *Anfänge des Handels und der Industrie in Oesterreich.* Wagner, Innsbrück, 1882, 134 pp.
MAZAHERI, Aly: *La vie quotidienne des Musulmans au moyen âge.* Hachette, Paris, 1951, 319 pp.
MAZALENBAUM, Wilfred: "The Cost of Distribution", in *The Quarterly Journal of Economics.* February 1941, pp. 255-270.
MEAD, Margaret: *Sex and Temperament in Three Primitive Societies.* The New American Library, New York, 1950, 224 pp. [*Sexo y temperamento.* Abril, Buenos Aires, 1947.]
MEAD, Margaret: *Cooperation and Competition Among Primitive Peoples.* MacGraw-Hill, New York, 1937, 531 pp.
MEAD, Margaret: *Social Organization of Manua.* Published by the Bernice P. Bishop Museum (Bulletin 76), Honolulu, 1930, 218 pp.
MEANS, Gardiner C.: *The Structure of American Economy.* National Resources Committee, 1939, 396 pp.
MEEK, Ronald L.: "Remarks on Strumilin's article on the Problem of Choice between alternative investment projects." *Soviet Studies.* Vol. II, no. 1, July 1950, pp. 22-26.
MEEK, Ronald L.: *Studies in the Labour Theory of Value.* Lawrence & Wishart, London, 1956, 310 pp.
MEHTA, Asoka: *Democratic Socialism.* Chetana Prakshan, Hyderabad, 2nd edition, 1954, 208 pp.
MEILLASSOUX, Claude: *Anthropologie économique des Gowo de Côte D'Ivoire.*
MELLEROWICZ: *Markenarkitel: die ökonomishen Gesetze ihrer Preisbildung und Preisbindung.* C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München - Berlin, 1955.
MEREDITH, Hubert A.: *Stock Exchange.* Payot, Paris, 1932, 304 pp.
METZLER, L. A.: "Business Cycles and the Modern Theory of Employment", in *American Economic Review,* June 1946.
MEZ, A.: *Die Renaissance des Islams.* Carl Winters Universitätsbuchhandlung, Heidelberg, 1922, 494 pp. [*El renacimiento del Islam.* Madrid.]

MINISTERO DELLA CONSTITUENTE: *Rapporto della Commissione Economica.* Vol. II: *Industria,* Roma, 1946.

MISES, L. von, N. G. PIERSON, Georg HALM, Enrico BARONE et F. A. von HAYEK: *L'économie dirigée en régime collectiviste.* Librairie de Médicis, Paris, 1939, 303 pp.

MISES L. von: *Le Socialisme.* Librairie de Médicis, Paris, 1938, 626 pp. [*El socialismo.* Hermes, México.]

MISSION BELGE AUX ETATS-UNIS: *Technique de vente.* Office Belge pour l'Accroissement de la Productivité, Bruxelles, 1955, 89 pp.

MITCHELL, Wesley C.: *Business Cycles and Their Causes.* University of California Press, Berkeley, 1941, 226 pp.

MITCHELL, Wesley C.: *What Happens During Business Cycles?* National Bureau of Economic Research, New York, 1951.

MOLINA, R. P. L.: *De Iustitia e Iure.* H. Mylius, Colonia Agrippinae, 1614, 6 vol.

"MONG DSI" (MONG KO): *Aus dem chinesischen verdeutscht und erlaütert von Richard Wilhelm.* E. Diederichs, Jena, 1916, 207 pp.

LA MONNAIE: *Analyse des théories d'Aftalion, Angell, Hawtrey, Keynes, Marget, Mises, Nogaro, Rist, Robertson, Schumpeter, l'École de Stockholm et l'URSS.* Éditions Domat Montchrestien, 1952, Paris, 498 pp.

THE MONOPOLIES AND RESTRICTIVE PRACTICES COMMISSION: *Collective Discrimination. A Report on Exclusive Dealings, Collective Boycotts, Aggregated Rebates and Other Discriminatory Trade Practices.* HMSO, London, 1955, Cmd. 9504, 111 pp.

MONTAGU, M. F. Ashley: *The Direction of Human Development.* Harper & Bro., New York Publishers, 1955, 404 pp. [*La dirección del desarrollo humano.* Tecnos, Madrid.]

MONTAGU, M. F. Ashley: *Man: His First Million Years.* The New American Library, New York, 1958, 192 pp.

MORET A. et G. DAVY: *Des Clans aux Empires.* La Renaissance du Livre, Paris, 1922, 430 pp. [*De los clanes a los imperios.* UTEHA, México.]

MORF, Otto: *Das Verhältnis von Wirtschaftstheorie un Wirtschaftsgeschichte bei Karl Marx.* A. Francke A. G. Verlag, Bern, 1951, 133 pp.

MORGAN, Lewis: *Die Urgesellschaft.* Dietz, Stuttgart, 1921, 480 pp.

MORGAN, Theodore: *Hawaï, a Century of Economic Change.* Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1948, 260 pp.

MOROZZO DELLA ROCCA R., ed.: *Documenti del Commercio Veneziano nei secoli XI-XIII.* Instituto Storico Italiano per il medio evo. Roma, 1940, vol. I, 457 pp.; vol. II, 465 pp.

MOTTER, Hans: *Wirtschaftsgeschichte Deutschlands.* Deutscher Verlag der Wissenschaften, Berlin, 1959, 376 pp.

MOTWANI, Kewal: "The impact of modern technology on the social structure of South Asia", in *International Social Science Bulletin.* Vol. III, no. 4.

MOSKOWSKA, Natalie: *Zur Kritik moderner Krisentheorien.* Michael Kacha Verlag, Prag, 1935, 109 pp.

MOSKOWSKA, Natalie: *Zur Dynamik des Spätkapitalismus.* Verlag "Der Aufbruch", Zurich, 1943, 183 pp.

MOSKOWSKA, Natalie: "Die kriegskapitalistische Aera", in *Arbeit und Wirtschaft,* 5. Jahrgang, no. 11, 1 Juni, 1952, pp. 6-9.

MOULTON G., Harold: *Controlling Factors in Economic Development.* Brookings Institute, Washington, D. C., 1949, 397 pp. [*Los factores de control en el desarrollo económico.* Bosch, Barcelona.]

MUKHERJEE, Ramkrishna: *The Rise and Fall of the East India Company.* Deutscher Verlag der Wissenschaften, Berlin, 1955, 269 pp.

MÜLLER, Dr. Karl: *Die Arbeit nach den moral-philosophischen Grundsätzen des hl. Thomas von Aquino.* Hans von Matt & Co., Verlagshuchhandlung, Stans, 1913, 205 pp.

MUMFORD, Lewis: *Technique et Civilisation.* Éditions du Seuil, Paris, 1950, 415 pp. [*Técnica y civilización.* Emecé, Buenos Aires.]

MUMFORD, Lewis: *The Culture of*

Cities. Harcourt, Brace & Cy, New York, 1938, 586 pp. [*La cultura de las ciudades*. Emecé, Buenos Aires.]
MUN, Thomas: *England's Treasure by Foreign Trade*. MacMillan & Co., London, 1895, 119 pp. [*La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior. Discurso acerca del comercio de Inglaterra con las Indias orientales*. Fondo de Cultura Económica, México.]
MURET, P.: *La prépondérance anglaise*. Tomo XI de *Peuples et Civilisations*. Paris, 1949, 690 pp.
MYINT, H.: "The Gains from International Trade and Backward Countries", in *Review of Economic Studies*, 1934-5, pp. 129-142.
MYRDAL, Gunnar: *An International Economy*. Routledge & Kegan Paul, 1956, 381 pp.
NADEL, S. F.: "Nupe State and Community" in *Africa*, vol. VIII, no. 3, July 1935, pp. 257-303.
NADEL, S. F.: *A Black Byzantium: The Kingdom of Nupe in Nigeria*. International Institute of African Languages and Cultures, Oxford University Press, London, 1942, 420 pp.
NADEL, S. F.: *The theory of Social Structure*. The Free Press, Glencoe, III, 1957, 159 pp.
NAGLER H. Dr.: *Die Finanzen und die Währung der Sowjetunion*. Rowohlt-Verlag, Berlin, 1932, 154 pp.
NARR, Karl J.: "Hirten, Pflanzer, Bauern: Produktionsstufen", pp. 66-100, in *Historia Mundi*. Vol. II, Francke Verlag, Bern, 1953, 655 pp.
NATIONAL BUREAU COMMITTEE FOR ECONOMIC RESEARCH: *Capital Formation and Economic Growth, a Conference of the Universities*. Princeton University Press, Princeton, 1955, 678 pp.
NATIONAL CONFERENCE ON AUTOMATION: *The Challenge of Automation*. Public Affairs Press, Washington, 1955, 77 pp.
NAVILLE, Pierre: *Théorie de l'orientation professionnelle*. Gallimard, Paris, 1945, 290 pp.
NAVILLE, Pierre: *De l'aliénation à la jouissance*. Rivière, Paris, 1958.
NEF, John M.: "Mining and Metallurgy in Medieval Civilization", pp. 429-492, in *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. II.
NÈGRE, Pierre: *Essais sur les conceptions économiques de St. Thomas d'Aquin*. Imprimerie Universitaire de Provence, Aix-en-Provence, 1927, 139 pp.
NEILSON, Nellie: *Economic Conditions on the Manors of Ramsey Abbey*. Shermann & Co., Philadelphia, 1899, 85 pp.+124 pp. del apéndice.
Neue chinesische Geschichtswissenschaft. Zeitschrift für Geschchtswissenschaft, VII. Jahrgang 1959, Sonderheft, 448 pp. Rütten & Loening, Berlin, 1959.
NEUMANN A., Abram: *Jews in Spain*.
NEUMANN, Franz: *Behemoth*. Victor Gollanez, London, 1942, 429 pp. [*Behemoth, pensamiento y acción en el nacionalismo*. Fondo de Cultura Económica, México.]
NICOLE, Jules: *Le Livre du Préfet*, ou *l'Edit de l'Empereur Léon Le Sage sur les Corporations de Constantinople*. Georg & Co. Éditeurs, 1894, Genève-Bâle, 83 pp.
NOGARO, Bertrand: *Le rôle de la monnaie dans le commerce international*. V. Giard & Brière, éditeurs, Paris, 1904, 205 pp.
NOGARO, Bertrand: *Cours d'économie politique*. Éditions Domat-Montchrestien, Paris, 1949-50 (2è édition), tome I, 517 pp.; tome II, 457 pp. [*Curso práctico de economía política*. Ed. América, México.]
NOGARO, Bertrand: *La monnaie et les systèmes monétaires*. Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Paris, 1948, 294 pp.
NOGARO B. et W. OUALID: *L'Evolution du Commerce, du Crédit et des Transports depuis 150 ans*. Alcan, Paris, 1914, 444 pp.
NOVE, A.: *The Soviet Economy*.
NOVE, A.: "The Kolkhoz", in *Soviet Studies*. Vol. III, 1951-52, Basil Blackwell, Oxford, pp. 163-172.
NOVOJILOV V. V.: "Gesetzmässigkeiten bei der Entwicklung des Leinstungssystems in der sozialisteschen Wirtschaft", in *Sowjetwissenschaft, Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge*. 1966, no. 5, pp. 461-480.
NÜREMBERG TRIALS, The: *Trials of*

War Criminals Before the Nüremberg Military Tribunals. Vol. VI. US vs. Flick.
NURKSE, Ragnar: *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries.* Basil Blackwell, Oxford, 1953, 163 pp. [*Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados.* Fondo de Cultura Económica, México.]
OELSSNER, Fred: *Die Wirtschaftskrisen.* I, Dietz-Verlag, Berlin, 1949, 308 pp.
ONU: *Étude économique sur l'Asie et l'Extrême-Orient 1949.* New York, 1950.
ONU: *Statistical Yearbook of the United Nations 1949.* New York, 1950, y años siguientes.
ONU: *National Income and its distribution in underdeveloped countries.* Statistical Papers, New York, 1951, Series E, no. 3, 35 pp.
ONU: Département des questions économiques. *La réforme agraire.* New York, 1951, 109 pp.
ONU: Département des questions économiques: *Progrès de la réforme agraire.* New York, 1954, 374 pp.
ONU: Département des affaires économiques et sociales: *Progrès de la réforme agraire.* 2e rapport, New York, 1957, 209 pp.
ONU: Department of Economic Affairs: *Relative Prices of Exports and Imports of Under-developed Countries.* New York, 1949, 156 pp.
ONU: Department of Economic and Social Affairs: *Processes and Problems of Industrialization in Under-developed Countries.* New York, s.f., 152 pp.
ONU: Department of Economic and Social Affairs: *World Economic Survey 1962 I. The Developing Countries in World Trade. New York.*
OECE: *Rapport sur les investissements internationaux.* Paris, 1950, 138 pp.
OECE: *L'industrie textile en Europe.* Paris, 1956, 151 pp.
OECE: *Le pétrole, perspectives européennes.* Paris, 1956, 131 pp.
OECE: *Possibilités d'action dans le domaine de l'énergie nucléaire.* Paris, 1956, 74 pp.
OECE: 7e rapport, *L'expansion économique et ses problèmes.* Paris, 1956, 320 pp.
OECE: *L'Europe et l'économie mondiale.* Paris, 1960, 146 pp.
Office Statistique des Communautés Européennes; *Statistique de Base,* 1965.
ORNATI, Oscar: "Wages in India", in *Economic Development and Cultural change.* The University of Chicago Research Center, April 1955.
OSBORN, Fairfield: *Our Plundered Planet.* Little, Brown & Co., Boston, 1948, 217 pp.
OSTROGORSKY, Georg: *Geschichte des byzantinischen Staates, Byzantinisches Handbuch,* 1. Teil, 2. Band, im rahmen des Handbuchs der Altertumswissenschaft. Beck, München, 1940, 448 pp.
OSTROGORSKY, Georg: "Agrarian conditions in the byzantine Empire in the Middle Ages", in *Cambridge Economic History of Europe,* I, pp. 194-223.
OSTROGORSKY, Georg: "Geschichte des byzantinischen Staates Byzangrundlagen des byzantinischen reiches", in *Vierteljahrschrift fiir Sozial und Wirtschaftsgeschichte,* 1929, Heft 2, pp. 129-143.
OSTROGORSKY, Georg: "Löhne und Preise in Byzanz", in *Byzantinische Zeitschrift,* 32. Band, 1932, Teubner, Leipzig, pp. 293-333.
OSTROVITIANOV, K.: "Die sozialitische Plunung und das Wertgesets", in *Voprossi Ekonomiki,* 1948, no. 1, in *Sowjetwissenschaft.* 1948, II, pp. 17-38.
OTTO, Eduard: *Das deutsche Handwerk in seiner Kulturgeschichtlichen Entwicklung.* Teubner, Leipzig, 1908, 3 Auflage, 147 pp.
OUALID: *Répétitions écrites de législation industrielle.* Cours de doctorat 1934-5. Paris, 1935, "Les Cours de Droit", 364 pp.
OXENFELDT, Alfred R. y VAN DER HAAG, Ernest: "Unemployment in planned and capitalist economies". *The Quarterly Journal of Economics,* vol. 68, February 1954, no. 1, pp. 43-60.
PACKARD, Vance: *The hidden persuaders.* Pocket Books, 1958, New

York, 242 pp. [*Las formas ocultas de la propaganda.* Sudamericana, Buenos Aires.]
PACKARD, Vance: *Les Obsédés du Standing. (The Status Seekers).* Calmann-Lévy, Paris, 1960, 312 pp.
PADMORE, George: *Africa, Britain's Third Empire.* Dennis Dobson Ltd., London, 1948, 266 pp.
PAGE, J. W.: *Les derniers peuples primitifs.* Payot, Paris, 1941, 341 pp.
Palgrave's Dictionary of Political Economy. Reprint 1926 of the new 1923 edition. MacMillan & Co., London.
PALME, Dutt R: *India to-day.* Victor Gollancz, London, 1940, 544 pp.
PALME, Dutt R.: *Indien Heute.* Dietz-Verlag, Berlin, 1951, 666 pp.
PAPI, Prof. Ugo: *Théorie de l'Intervention de l'Etat* (mimeografiada).
PATEL, G. D.: *The Indian Land Problem and Legislation.* N. M. Tripathi Editor, Bombay, 1954, 543 pp.
Pauly Wissowa's Realencyclopädie der classischen Altertumswissenschaft. Supplementband VI, VII, Stuttgart, 1935.
PEACOCK, Alan T., ed.: *Income Redistribution and Social Policy.* Jonathan Cape, London, 1954, 296 pp.
PEDRALS, D. P. de: *Manuel scientifique de l'Afrique Noire.* Payot, Paris, 1949, 202 pp.
Zur Periodisierung des Feudalismus und Kapitalismus. Verlag Kultur und Fortschritt, Berlin, 1952, 476 pp.
PERLO, Victor: *The Income Revolution.* International Publishers, New York, 1954, 64 pp.
PERREN, A. Dr. *Les primes sur salaires dans les entreprises industrielles.* Delachaux et Niestlé, Paris, 1933, 144 pp.
PERRIN, Ch. Edmond: *Recherches sur la seigneurie rurale en Lorraine.* Commission des publications de la Faculté des Lettres de Strasbourg, 1935, 812 pp.
PERROUX, Francois: *La coexistence pacifique.* Presses Universitaires de France, 3 volumes, Paris, 1958, 666 pp. [*La coexistencia pacífica.* Fondo de Cultura Económica, México.]
PERROUX, François: *Le Capitalisme.* Presses Universitaires de France (Collection "Que sais-je?"), 1958, 136 pp.
PETIT, L. et VEYRAC, L. de: *Le crédit et l'organisation bancaire.* Recueil Sirey. Paris, 1938, 744 pp. [*El crédito y la organización bancaria.* América, México.]
PETTY, William: *Economic Writings.* ed. C. H. Hull, 1899. Cambridge University Press, 2 vol.; vol. I, 313 pp.; vol. II, pp. 315-700.
PHELPS BROWN, E. H. and HOPKINS, Sheila V.: "Seven Centuries of Buildings Wages", in *Economica,* New Series XXII, no. 87, August 1955.
PHELPS BROWN, E. H. and HOPKINS, Sheila V.: "Seven Centuries of Prices of Consumables, compared 'with builders' wages-rates", in *Economica,* New Series XXIII, No. 92, November 1956.
PIAGET, Jean: *Le jugement moral chez l'enfant.* Alcan, Paris, 1932, 478 pp. [*El juicio moral en el niño.* Madrid.]
PIDDINGTON, Ralph: *An Introduction to Social Anthropology.* Oliver & Boyd, London, 1950, 442 pp.
PIETTRE, André: *L'évolution des ententes industrielles en France, depuis la crise.* Recueil Sirey, 1936, 243 pp.
PIGOU, A. C.: *Unemployment.* London, William & Norgate, s.f., 256 pp.
PIGOU, A. C.: *The Economics of Welfare:* 3rd. edition, MacMillan, 1929, 835 pp. [*La economía del bienestar.* Aguilar, Madrid.]
PIRENNE, Henri: *Les périodes de l'histoire sociale du capitalisme.* Librairie du "Peuple", Bruxelles, 1922, 24 pp.
PIRENNE, Henri: "Le mouvement économique et social du moyen âge", dans *Histoire du Moyen Âge,* tome VIII. Presses Universitaires de France, Paris,1941, pp. 3-189. [*La historia económica y social de la Edad Media.* Fondo de Cultura Económica. México.]
PIRENNE, Henri: *Histoire économique de l'occident médiéval.* Desclée de Brouwer, Bruxelles, 1951, 668 pp.
PIROU, Gaëtan: *Traité d'Économie Politique.* Recueil Sirey, Paris, Tome I, Titre II: *L'Agriculture et le Commerce,* 1941, 330 pp. Tome I, titre VI: *Le Crédit,* 1944, 448 pp. Tome II, vol. I: *La Monnaie,* 1945, 518 pp.
Plateforme politique de l'opposition russe.

Gaston Faussecave. éditeur. Paris, 1927, 48 pp.
PLATON: *La République*. Paris, Société d'Éditions "Les Belles Lettres", 1948. Vol. I, 280 pp.; vol. II, 349 pp.
PLECHANOV, George: *Introduction à l'histoire sociale de la Russie*. Éditions Bossard, Paris, 1926, 160 pp.
POLANYI, Karl, ARENSBERG, Conrad M. and PEARSON, Harry W.: *Trade and Market in the Early Empires*. Free Press, Glencer III, 1957, 382 pp.
Politische Oekonomie, Lehrbuch. Dietz-Verlag, Berlin, 1955, 720 pp.
POLLOCK, Friedrich: *Automation in der USA —Sonderdruck aus: Frankfurter Beiträge zur Soziologie*. Band I, Europaïsche Verlagsanstalt, Frankfurt, 1955, pp. 77-156.
PONOMARIOV, B. N. e.c.: *Histoire du Parti Communiste de l'Union Soviétique*. Éditions en langues étrangères, Moscou, 1961, 875 pp.
POPOVIC, M.: *Des rapports économiques entre pays socialistes*. Le Livre Yougoslave, Paris, 1949, 181 pp.
PORTMANN, Adolf: *Zoologie und das neue Bild des Menschen*. Rowohlt, Hamburg, 1959 (3. Druck), 145 pp.
POSTAN, M.: "Chronology of Labour Services" in *Transactions of the Royal Historical Society*, 4th series, XX, 1937, pp. 169-193.
POSTAN, M.: "The Trade of Medieval Europe: The North", in *The Cambridge Economic History of Europe*, II, pp. 119-256.
POSTHUMUS, N. W. ed.: *Bronnen tot de Geschiedenis van de Leidsche Textielnijverheid, Rijkgeschiedkundige Publikaties*, no. 39, Deel V (1951-1702), Den Haag, 1918.
PRESCOTT, William H.: *History of the Conquest of Mexico*. New York, Junior Literary Guild, 1934, 594 pp. [*Historia de la conquista de México*. Compañía General de Ediciones, México.]
PRITZKOLEIT, Kurt: *Bosse, Banken, Börsen*. Kurt Desch-Verlag, München, 1954, 440 pp.
PRITZKOLEIT, Kurt: *Männer, Machte, Monopole*. Rauch-Verlag, Düsseldorf, 1953, 431 pp.
Problèmes de l'automation, recherches internationales à la lumière du marxisme. No. 3, 1957, 185 pp.
PROBST, Giulano M.: *Confrontation des théories de la sous-consommation et de la surcapitalisation au cours du cycle économique*. Imprimerie Bellecour (SNEP), Lyon, 1949, 162 pp.
Programme du Parti Communiste de l'Union soviétique. Projet. Éditions en Langues étrangères. Moscou, 1961, 150 pp.
PROKOPOVICZ, Serge N.: *Histoire économique de l'URSS*. Au Portulan, chez Flammarion, 1952, 627 pp.
PUPIN, René: "Essai d'évaluation de la fortune privée française en 1950" dans *Le Capital*, no. du 5 Janvier 1958.
PURCELL, Victor: *The Chinese in Southeast Asia*. Oxford University Press, 1951, 801 pp.
QUADRI, G.: *La philosophie arabe dans l'Europe médiévale*. Payot, Paris, 1947, 343 pp.
RADCLIFFE-BROWN, A. R.: *Structure and Function in Primitive Society*. Cohen & West Ltd., London, 1952, 219 pp.
RADIN, Paul: *La religion primitive, sa nature et son origine*. Gallimard, Paris, 1941, 243 pp.
RADIN, Paul: *Social Anthropology*. McGraw-Hill Book Cy, New York, 1932, 432 pp.
RANGNEKAR, D. K.: *Poverty and Capital Development in India*. Oxford University Press, 1958, 316 pp.
RATCHNEVSKY, Paul: "Ueber die Sträflingsarbeit zur Ts'in-Zeit", in *Ostasiatische Studien*, herausgegeben v. I. L. Kluge. Akademie-Verlag, Berlin, 1959, 248 pp.
RATZEL: *Anthropogeographie*. II. *Die geographische Verbreitung des Menschen*. Engelhorn, Stuttgart, 1891, 781 pp.
Recueil statistique: *L'économie nationale de l'URSS*. Éditions en langues étrangères, Moscou, 1957, 230 pp.
REGIS, Giuseppe e FALCO, Eugenio: "Capitale finanzierio a monopoli sotto il fascismo", in *Società*, a. III. no. 3, Leonardo, Firenze, 1947, pp. 353-405.
REGLING, R. K.: "Geld", in *Reallixion der Vorgeschichte*, IV, pp. 204-238.
REGUL, R., BAUER, BÉRARD, e.c.:

Méthodes de précision du développement économique à long terme. Office Statistique des Communautés européennes. Informations statistiques 1960, no. 6. pp. 525-698.

REISCHAUER, Robert-Karl: *Early Japanese History.* Princeton University Press, 1937, vol. I, 405 pp.; vol. II, 249 pp.

RENARD, Georges: *Le Travail dans la Préhistoire.* Alcan, Paris, 1927, 278 pp.

RENNE, Roland R.: *Land Economics.* Harper & Bro., New York, 1947, 736 pp.

RENNER, Dr. Karl: *Die Wirtschaft als Gesamtprozess und die Sozialisierung.* Dietz, Berlin, 1924, 391 pp.

RENON, Louis et FILLIOZAT, Jean: *L'Inde classique.* Payot, Paris, 1949, 669 pp.

REYNOLDS, Lloyd G.: *The Control of Competition in Canada.* Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1940, 324 pp.

RICARDO, David: *The Principles of Political Economy and Taxation.* Everyman's Library, J. M. Dents & Sons, London, 1933, 300 pp.

RICARDO, David: *The Collected Works and Correspondence,* ed. P. Sraffa. Cambridge University Press. [*Obras y correspondencia.* Fondo de Cultura Económica, México.]

RICHARDS, Audrey I.: *Land, Labour and Diet in Northern Rhodesia.* International Institute of African Languages and Cultures. Oxford University Press, London, 1939, 423 pp.

RIEBEN, Henri: *Des ententes des maîtres de forges au plan Schumann.* Presses de Savoie, 1954, 556 pp.

RIESMAN, David: *The Lonely Crowd.* Yale University Press, New Haven, 1950, 386 pp. [*La multitud solitaria.* Paidós, Buenos Aires.]

RIESSER, Prof.: *Vom 1848 bis heute: Bank und finanzwissenschaftliche Studien.* G. Fischer Verlag, Jena, 1912, 141 pp.

RINCHON, R. P.: *La traite et l'esclavage des Congolais par les Européens.* J. de Meester & Fils, Wetteren, 1929, 307 pp.

RITTER, Kurt: *Agrarwirtschaft und Agrarpolitik im Kapitalismus.* Deutscher Bauernverlag, 3 Bande, 2365 pp.

ROBINSON, E. A. G.: *Monopoly.* Cambridge University Press, Cambridge, 1952, 298 pp. [*Monopolio.* Fondo de Cultura Económica, México.]

ROBINSON, Joan: *The Economics of Imperfect Competition.* MacMillan, London, 1933, 352 pp. [*La economía de la competencia imperfecta.* Aguilar, Madrid.]

ROBINSON, Joan: *The Accumulation of Capital.* MacMillan & Co., London, 1956, 440 pp.

ROBINSON, Joan: *An Essay on Marxian Economics.* MacMillan, London, 1949, 104 pp.

RODKEY, Robert G.: "Bank Deposits", in *Encyclopedia of Social Sciences,* II, pp. 416-455.

ROGERS, J. E. Th.: *Six Centuries of Work and Wages.* Allen & Unwin, London, new edition 1949, 591 pp.

ROLL, Eric: *A History of Economic Thought.* Faber, London, 1961, 540 pp. [*Historia de las doctrinas económicas.* Fondo de Cultura Económica, México.]

ROMEUF, Jean: *Le niveau de vie en URSS.* Presses Universitaires de France, Paris, 1954, 139 pp.

ROMUS, Paul: *Expansion économique régionale et communauté européenne.* Sythoff, Leiden, 363 pp. [*Economía regional y comunidad europea.* Taurus, Madrid.]

ROSDOLSKI, Roman: "Des esoterische und der exoterische Marx", in *Arbeit und Wirtschaft.* November 1957, Dezember 1957, Januar 1958.

ROSDOLSKI, Roman: "Joan Robinson's Marx-Kritik", in *Arbeit und Wirtschaft,* mai 1958, juni 1958.

ROSDOLSKI, Roman: "Distribution of the Agrarian Product in Feudalism", in *Journal of Economic History.* 1951, vol. XI, no. 4, pp. 247-265.

ROSTOVTZEFF, M.: *Social and Economic History of the Roman Empire.* Clarendon Press, Oxford 1926, 695 pp. [*Historia social y económica del Imperio Romano.* Espasa Calpe, Madrid.]

ROSTOVTZEFF, M.: *Social and Economic History of the Hellenistic World.*

Clarendon Press, Oxford, 1941, 3 vol., 1779 pp.
ROSWAG: *L'Argent et l'Or*, tomo 1: *Production des métaux précieux*. Dunod éditeur, Paris, 1889, 472 pp.
ROTH, Dr. Hans: *Die Uebererzeugung in der Welthandelsware Kaffee im Zeitraum 1790-1929*. Gustav Fischer Verlag, Jena, 1929, 146 pp.
ROTHSTEIN, Andrew: *Man and Plan in Soviet Economy*. Frederick Muller, London, 1948, 300 pp.
RUGGLES: *An Introduction to National Income and Income Analysis*. McGraw-Hill, New York, 1949, 349 pp. [*Ingreso nacional, introducción y análisis*. Fondo de Cultura Económica, México.]
RUNCIMAN, Steven: *La civilisation byzantine (330-1453)*. Payot, Paris, 1952, 341 pp. [*La civilización bizantina*. Pegaso, Madrid.]
RUSSEL, Oland D.: *Das Haus Mitsui*. Scientia A. G., Zurich, 1940, 361 pp.
RUTGERS, S. I.: *Indonesië. Uitgeverij Pegasus*. Amsterdam, 1937, 166 pp.
SAGNAC, Philippe: *La Fin de l'Ancien Régime et la Révolution Américaine*. Tomo XII de *Peuples et Civilisations*.
SAINT-GERMÈS, J.: *Les Ententes et la concentration de la production industrielle et agricole*. Recueil Sirey, Paris, 1941, 225 pp.
Salisbury: *From Stone to Steel*. Melbourne University Press, 1962.
SALZ, Beate R.: *The Human Element in Industrialization*. No. especial de *Economic Development and Cultural Change*, october, 1955, 268 pp.
SAMUELSON, Paul A.: *Economics* (2nd edition). MacGraw-Hill, New York, 1952, 762 pp.
SANSON, Sir George: *A History of Japan to 1334*. The Cresset Press, London, 1955, 500 pp.
SAPORI, Armando: *Mercatores*. Garzanti, Milano, 1942, 201 pp.
SAPORI, Armando: *La Crisi della compagnie mercantili dei Bardi e dei Peruzzi*. L. S. Olschki, Firenze, 1926, 308 pp.
SAREL, Bruno: *La classe ouvrière d'Allemagne orientale*. Les Éditions Ouvrières, 1958, 268 pp.
SARGANT FLORENCE, P.: *The Logic of British and American Industry*. Routledge & Kegan Paul, London, 1953, 368 pp.
SATINEAU, Maurice: *Histoire de la Guadeloupe sous l'Ancien Régime*. Payot, Paris, 1928, 400 pp.
SAUVY, Alfred: *La prévision économique*. Presses Universitaires de France, Paris, 1954, 128 pp.
SAY, J. B.: *Oeuvres diverses*. Guillaumin, Paris, 1848, 748 pp.
SAYERS, R. S.: *Modern Banking*. Clarendon Press Oxford, 3rd edition, 1951, 337 pp. [*La banca moderna*. Fondo de Cultura Económica, México.]
SAYOUS, André-E.: *Les Banques de dépôt, les banques de crédit et les sociétés financières*. Librairie de la Société du Recueil Général des Lois et des Arrêts, Paris, 1901, 344 pp.
SAYOUS, André-E.: *L'histoire universelle du Droit commercial de Levin Goldschmidt et les méthodes commerciales des pays chrétiens de la Méditerranée aux XIIe et XIIIe siècles*. Librairie A. Rousseau, Paris, 1931, 34 pp.
SCHERMAN, L.: "Brahmanische Siedlungen im buddhistischen Birma", in *Asia Major* I, 1924, pp. 428-452.
SCHLESINGER, Rudolf: "Some Problems of present kolkhoz organization", in *Soviet Studies*, II, pp. 325-355; III, pp. 288-315.
SCHREIBER, Dr. Edmund: *Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik seit Thomas von Aquino*. G. Fischer Verlag, Jena, 1913, 246 pp.
SCHUMPETER, Josef: *Business Cycles*, McGraw-Hill, New York, 1939. Vol. I, 448 pp.; vol. II, 1095 pp.
SCHUMPETER, Josef: *History of Economic Analysis*. Oxford University Press New York, 1954, 1260 pp.
SCHUMPETER, Josef: *Imperialism and Social Classes*. Basil Blackwell, Oxford, 1951, 221 pp. [*Imperialismo y clases sociales*. Tecnos, Madrid.]
SCHUMPETER, Josef: *The Theory of Economic Development*. Oxford University Press, New York, 1961, 255 pp. [*Teoría del desenvolvimiento económico*. Fondo de Cultura Económica, México.]
SCHUMPETER, Josef: *Capitalism, So-*

cialism and Democracy. Allen & Unwin, London, 1943, 382 pp. [*Capitalismo, socialismo y democracia.* Aguilar, Madrid.]

SCHURR, Sam H. y MARSCHAK, Jakob: *Economic Aspects of Atomic Power.* Princeton University Press, 1951, 289 pp. [*Aspectos económicos de la energía atómica.* Aguilar, Madrid.]

SCHWADRON, Benjamin: *The Middle East, Oil and the Great Powers.* Atlantic Press, London, 1955, 500 pp.

SCHWARTZ, Harry: *Russia's Soviet Economy.* Prentice Hall, New York, 1950, 592 pp. [*La economía de la Rusia soviética.* Aguilar, Madrid.]

SCHWARTZ, Solomon: *Les ouvriers en Union Soviétique.* Rivière, Paris, 1956, 535 pp.

SCOTT, William Robert: *The Constitution and Finance of English, Scottish and Irish Joint-Stock Compagnies to 1720.* Cambridge University Press, 1912, vol. I, 488 pp.

SEACOCK, Seth and MANDELBAUM, David: "A 19th century development project in India: The cotton improvement program", in *Economic Development and Cultural Change,* July 1955.

SÉÉ, Henri: *Histoire économique de la France.* Armand Colin, Paris, 1939, tomo I, 453 pp.

SÉÉ, Henri: *Origines du capitalisme moderne.* Armand Colin (6e édition), Paris, 1951, 210 pp. [*Orígenes del capitalismo moderno.* Fondo de Cultura Económica, México.]

SEGAL, L.: *Principes d'économie politique.* Éditions sociales internationales, Paris, 1936, 372 pp. [*Principios de economía política.* Fuente Cultural, México.]

SEGRÈ, Angelo: "Essays on Bizantine Economic History", in *Byzantion 1942-3,* vol. XVI, fasc. 2, pp. 393-444. Byzantine Institute, Boston, Mass.

SELIGMAN: *The economics of Instalment Selling.* Harper's & Co., New York, 2 vol. [*La venta a plazos. Estudio sobre el crédito a los consumidores.* Espasa Calpe, Madrid.]

XXIVe Semaine Sociale Universitaire: *L'alimentation.* Éditions de l'Institut de Sociologie Solvay, Bruxelles, 1955, 337 pp.

XLVIIe Semaine Sociale de France: *Socialisation et personne humaine.* Chronique Sociale de France, Lyon, 1961, 434 pp.

SERENI, Emilio: *La questione agraria nella Rinascitá nazionale italiana.* Einaudi, Roma, 1946, 461 pp.

SETON, F.: "Pre-war Soviet Prices in the light of the 1941 Plan", in *Soviet Studies,* III, (1951-52), pp. 351-364.

SHANNON, Fred A.: *The Farmer's Last Frontier* (Agriculture 1860-1897). Farrar & Rinehart, New York, 1945, 434 pp.

Share Ownership in the United States. A study prepared at the request of the New York Stock Exchange. Brookings Institution, 1952.

SHARP, Samuel L.: *Nationalization of Key Industries in Eastern Europe.* Foundation for Foreign Affairs, Washington, D. C., 1946, 81 pp.

SHOUP, Carl S.: *Principles of National Income Analysis.* Houghton Mifflin Company, Boston Riverside Press, 1947, 405 pp.

SINHA, Narendra Krishna y BANERJEE, Anil Chandra: *History of India.* Muckerjee & Co., Calcutta, 1947, 2nd edition, 655 pp.

SITZEN, Pieter H. W.: *The Industrial Development of the Netherlands Indies.*

SLICHTER, Sumner H.: *What's Ahead for American Business.* Atlantic Monthly Press Book, Little, Brown & Co., Boston, 1951, 216 pp.

SMITH, Adam: *Wesen und Ursachen des Volkswohlstandes.* Verlag von R. L. Prager, Berlin, 1905, Band I: 354 pp.; Band II: 298 pp.; Band III: 247 pp.; Band IV: 363 pp.

SMITH, Thomas C.: "The Japanese Village in the XVIIth Century", in *Journal of Economic History,* vol. XII, no. I, Winter 1952.

SMITH, Kaj Birket: *Geschichte der Kultur.* Orell Füssli Verlag, Zurich, 1946, 2e. Auflage, 598 pp.

Smithsonian Contributions to Knowledge. Vol. XVI, Smithsonian Institute.

Société d'éditions économiques et sociales: *Les Assemblées générales des gran-*

des banques allemandes en 1943. Paris, 1943, 12 pp.

SOLO, Robert: "Research and Development in the synthetic rubber industry", in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 68, no. 1, February 1954, pp. 61-82.

SOMBART, Werner: *Die Juden und das Wirtschaftsleben.* Duncker & Humblot, München und Leipzig, 1922, 12. Tausend, 476 pp.

SOMBART, Werner: *Der Moderne Kapitalismus*, 5e Auflage. Duncker & Humblot, München, 1922, Band I, 1. Halbband, 462 pp. 2. Halbband, 919 pp. Band II, 1. Halbband, 585 pp. 2. Halbband, 1229 pp. [*El apogeo del capitalismo.* Fondo de Cultura Económica, México.]

SOROKIN, Pitirim A.: *Society, Culture and Personality. Their Structure and Dynamics.* Harper & Bro., New York, 1947. [*Sociedad, cultura y personalidad. Su estructura y su dinámica.* Aguilar, Madrid.]

SORRE, Max: *Les migrations des peuples.* Flammarion, Paris, 1955, 265 pp.

SOULE, George: *The Shape of To-Morrow.* The New American Library, New York, 1958, 144 pp.

SPOONER, Frank C.: *L'économie mondiale et les frappes monétaires en France 1493-1680.* Armand Colin, Paris, 1956, 543 pp.

Staatslexicon von Julius BACHEM: *Herdersche Buchhandlung*, Freiburg i. Breisgau, 1908, 3e Auflage.

STALINE, J. V.: *Problèmes économiques du socialisme en URSS.* [*Obras.* 13 vol., Ed. en lenguas Extranjeras, Moscú.]

STALINE, J. V.: *Problèmes du Léninisme.* [Cuestiones del Leninismo. Ed. Sociales, México.]

STALINE, J. V.: *Oeuvres complètes.* vol. XI.

STALINE, J. V. in: *Correspondance Internationale*, no. 123, du 19 novembre 1926.

STARK, W.: *The History of Economics in its Relation to Social Development.* Kegan, Trench & Co., 1944, 80 pp. [*Historia de la economía en su relación con el desarrollo social.* Fondo de Cultura Económica, México.]

Statistical Abstract of the U.S.A., 1950 y sig.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1938. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1953, y sig.

Statistik der Bundesrepublik.

STEFFEN, Walter: *Die Geldumlaufgeschwindigkeit in der Unternehmung*, Arnand Druck, Bern, 1948, 97 pp.

STEINDL, J.: *Maturity and Stagnation in American Capitalism.* Basil Blackwell, Oxford, 1952, 246 pp.

STERNBERG, Fritz: *Der Imperialismus.* Soziologische Verlagsanstalt, Berlin, 1926, 614 pp.

STERNBERG, Fritz: *Der Imperialismus und seine Kritiker.* Soziologische Verlagsanstalt, Berlin, 1929, 232 pp.

STERNBERG, Fritz: *Capitalism and Socialism on Trial.* Victor Gollancz, London, 1951, 603 pp. [*¿Capitalismo o socialismo?* Fondo de Cultura Económica, México.]

STEWARD, Julian H.: *Handbook of American Indians.* Vol. III: *The Tropical Forest Tribes.* Washington, Government Printing Office, 1948, 986 pp.

STIGLER, George J. Intr.: *Business Concentration and Price Policy.* National Bureau Committee for Economic Research. Princeton University Press, 1955, 514 pp.

STILLICK, Oskar: *Geld und Bankwesen*, Berlin, 1907.

STOCKING, George W. and WATKINS, Myron W.: *Cartels in Action.* Twentieth Century Fund, New York, 1946, 533 pp.

STOCKING, George W. and WATKINS, Myron W.: *Cartels or Competition?* Twentieth Century Fund, New York, 1948, 516 pp.

STOCKING, George W. and WATKINS, Myron W.: *Monopoly and Free Enterprise.* Twentieth Century Fund, New York, 1950, 596 pp.

STRACHEY, John: *The Nature of Capitalist Crisis.* Victor Gollancz, London, 1936, 384 pp. [*La naturaleza de las crisis capitalistas.* Fondo de Cultura Económica, México.]

STRACHEY, John: *A Programme for*

Progress. Victor Gollancz, London, 1940, 352 pp.

STRACHEY, John: *Contemporary Capitalism*. Victor Gollancz, London, 1956, 302 pp. [*El capitalismo contemporáneo*. Fondo de Cultura Económica, México.]

STRACHEY, John: *The End of Empire*. Victor Gollancz, London, 1959, 351 pp. [*El fin del imperio*. Fondo de Cultura Económica, México.]

STRIEDER, Jakob: *Zur Genesis der modernen Kapitalismus (Entstehung der grossen biirgerlichen Kapitalvermögen in Augsburg)*. 2e *vermehrte* Auflage. Duncker & Humblot, München, 1935, 232 pp.

Subcommittee on Study of Monopoly Power of the Committee on the Judiciary House of Representatives, 81st Congress, 2nd session, Serial no. 14, part 4A: "Steel", U.S.A.. Government Printing Office, Washington, 1950, 1011 pp.

SUETONEO: *La vida de los doce Césares*.

SUMER: *A Journal of Archeology in Iraq*. Published by the Directorat-General of Antiquities, Baghdad, vol. IV, no. 2, September 1948.

SUMNER, William Graham and KELLER, Galloway Albert: *The Science of Society*. Yale University Press, New Haven, 6th printing 1946, vol. I, 734 pp.; vol. IV, 1331 pp.

SVENNILSON: *Growth and Stagnation in the European Economy*. UN Publication Geneva, 1954, 342 pp.

SWANN, Nancy Lee: *Food and Money in China*. Princeton University Press, Princeton, 1950, 482 pp.

SWEEZY, Paul M.: *Monopoly and Competition in the English Coal Trade*. Harvard University Press, Cambridge, 1938, 186 pp.

SWEEZY, Paul M.: *The Theory of Capitalist Development*. Oxford University Press, New York, 1942, 398 pp. [*Teoría del desarrollo capitalista*. Fondo de Cultura Económica, México.]

TAKEKOSHI, Yosuburo: *The Economic Aspects of the History of the Civilization of Japan*. Allen & Unwin, London, 1930, vol. I, 555 pp.; vol. II, 566 pp.; vol. III.

TAKIZAWA, Matsuyo: *The Penetration of Money Economy in Japan*. Columbia University Press, New York, 1927, 161 pp.

TARBELL, Ida M.: *The History of the Standard Oil Company*. Reprinted in 1956 (New York, Peter Smith) from 1904, MacMillan Edition. Two volumes in one: vol. I, 406 pp.; vol. II, 409 pp.

TAWNEY, R. H.: *Religion and the Rise of Capitalism*. Penguin Books, 1942, 256 pp. [*La religión en el origen del capitalismo*. Dédalo, Buenos Aires.]

TAWNEY, R. H.: *The Acquisitive Society*. The Fontana Library, London, 1961, 191 pp.

TAX, Sol: *Penny Capitalism, a Guatemalan Indian Economy*. Smithsonian Institution, Institute of Social Anthropology, U.S. Government Printing Office, publication no. 16, 1953, 230 pp.

TEILHARD DE CHARDIN, P.: *Le groupe zoologique humain*. Albin Michel, Paris, 1957, 172 pp. [*El grupo zoológico humano*. Taurus, Madrid.]

TEMPELS, R. P. Placide: *La philosophie bantoue*. Collection Présence Africaine, Paris, 1949, 128 pp.

Temporary National Economic Committee: *Hearings*.

TENNANT, Richard B.: *The American Cigarette Industry*. Yale University Press, New Haven, 1950, 411 pp.

TERRASSE, Henri: *Histoire du Maroc*. Éditions Atlantides, Casablanca, 1949, vol. I, 401 pp.

THOMPSON, Laura and JOSEPH, Alice: *The Hopi Way*. Chicago University Press, 1945.

THOMPSON, Laura: *Culture in Crisis. A Study of the Hopi Indians*. Harper & Bro., New York, 1950, 221 pp.

THORP, Willard L., CROWDER, F. e.c.: *The Structure of Industry*. T.N. E.C. Monograph 27, Washington, 1941, 759 pp.

TINBERGEN, Jan: *Les cycles écouomiques aux Etats-Unis d'Amérique de 1919 à 1932*. Société des Nations, Genève. 1939, 267 pp.

TINBERGEN, Jan: *Business Cycles in the United Kingdom 1870-1914*. N. V. Noord Hollandsch Uitgevers Mij, Amsterdam, 1951, 140 pp.

TITMUSS, Richard M.: *Income Distribution and Social Change.* Allen & Unwin, London.
TOMÁS DE AQUINO: *Commentarii in Decem Libros Ethicorum Aristotelis.* Antverpiae apud Ioannorn Keerbergium, 1612, pp. 143-148 (tomo V de las Obras Completas).
TOYNBEE, Arnold J.: *A Study of History.* Abridgement of Volumes I-VI by D. C. Somervell. Oxford University Press, London, 1947, 617 pp. [*Estudio de la historia.* Emecé, Buenos Aires.]
TREVELYAN, G. M.: *Kultur und Sozialgeschichte Englands.* Claassen & Goverts, Hamburg, 1948, 611 pp. [*Historia social de Inglaterra.* Fondo de Cultura Económica, México.]
TROTSKY, Léon: *La révolution trahie.* Édition Bernard Grasset, Paris, 1937, 347 pp.
TROTSKY, Léon: *Écrits 1928-1940.* I. Librairie Marcel Rivière, Paris, 1955, 372 pp.
TROTSKY, Léon: *Dégénérescence de la théorie, et théorie de la dégénérescence. La Voie Communiste,* 21 mai 1933.
TSURU, S.: "Economic fluctuations in Japan 1868-1893", in *Review of Economic Statistics.* 1941, 179 pp.
Twentieth Century Fund, *America's Needs and Resources.* New York, 1955, 1148 pp.
USHER, Abbott Payson: *An Introduction to the Industrial History of England.* George G. Harrap & Co., London, 1921, 529 pp.
USHER, Abbott Payson: *The History of the Grain Trade in France 1400-1710.* Harvard University Press, Cambridge, 1913, 405 pp.
USHER, Abbott Payson: *The Early History of Deposit Banking in Mediterranean Europe.* Harvard University Press, Cambridge, 1943, 649 pp.
VAES, Urbain J.: *La Technique du Financement des Entreprises.* Gembloux, 195?, Ed. J. Duculot, 550 pp.
VAILLANT, George G.: *Aztecs of Mexico.* Doubleday, Doran & Co., New York, 1941, 340 pp. [*La civilización azteca.* Fondo de Cultura Económica, México.]
VALONS, Guy de: *Le Domaine de l'Abbaye de Cluny aux Xe et XIe siècles.* Librairie Ancienne Champion, Paris, 1923, 190 pp.
VAN DER KROEF, Justus: "Entrepreneur and Middle Class in Indonesia", in *Economic Development and Cultural Change.* January, 1954.
VANDERVELDE, Émile: *Le collectivisme et l'évolution industrielle.* Nouvelle édition. Rieder, Paris, 1921, 285 pp.
VANDERVELDE, Émile: *La grève générale.* Volksdrukkerij, Gand, 1908, 27 pp.
VANDERVELDE, Emile: *Le socialisme contre l'État.* Édition de l'Institut Émile Vandervelde, Bruxelles, 1949, 174 pp.
VANDERVELDE, Emile: *Souvenirs d'un militant socialiste.* Les Éditions Denoël, Paris, 1939, 293 pp.
VAN DILLEN, J. G.: *History of the Principal Public Banks.* M. Nijhoff, The Hague, 1934, 480 pp.
VAN DILLEN, J. G.: *Het economisch karakter der middeleewsche stad.* A. H. Kruy uitgever, Amsterdam, 1914, 224 pp.
VAN EERDE, J. C. *Inleiding tot de Volkenkunde van Ned.* Indië. F. Bohn, Haarlem, 1920, 232 pp.
VAN LEUR, J. C.: *Eenige Beschouwingen betreffende den Ouden Aziatischen Handel.* G. W. den Boer, Middelburg, 1934, 211 pp.
VAN RAVESTEYN, Dr. W.: *Onderzoekingen over de economische en sociale ontwikkeling van Amsterdam gedurende de 16e en het eerste kwart der 17e eeuw.* S. L. Van Looy, Amsterdam, 1906, 371 pp.
VARGA, Eugen: *Grundfragen der Oekonomik und Politik des Imperialismus.* Dietz-Verlag, Berlin, 1955, 740 pp. [*Problemas fundamentales de la economía y de la política del imperialismo (después de la segunda guerra mundial).* Cartago, Buenos Aires.]
VARGA, Eugen: *Die Wirtschaftspolitischen Probleme der proletarischen Diktatur.* Carl Hoym, Hamburg, 1921, 158 pp.
VARGA, Eugen: *Die Krise der kapitalistischen Weltwirtschaft.* 2e vermehrte

Auflage. Carl Hoym, Hamburg, 1922, 147 pp.
VARGA, Eugen and MENDELSOHN, L.: *New Data for Lenin's "Imperialism"*. International Publishers, New York, 1940, 322 pp.
VERCAUTEREN, Fernand: *Luttes sociales à Liège* (XIIIe et XIVe siècles) La Renaissance du Livre, Bruxelles, 1943, 120 pp.
VERENIGING VOOR ECONOMIE: *De Belgische Economie in 1970*. Studie en Onderzoekcentrum voor sociale wetenschappen. Rijksuniversiteit Gent, 1961, 2 Delen. Deel I, 424 pp.; deel II, 793 pp.
VERRIEST, Leo: *Institutions médiévales*. Tomo I, Union des Imprimeries. Mons y Frameries, 1946, 278 pp.
VERULAM, Frank: *Production for the People*. Victor Gollancz, London, 1940, 288 pp.
VINOGRADOFF, Sir Paul: *English Society in the 9th Century*. Clarendon Press, Oxford, 1908, 599 pp.
VITRUVIRS: *De architectura libridecem*. Teubner, Leipzig, 1899.
VOLIN, Lazar: *A Survey of Soviet Russian Agriculture*. US Dept. of Agriculture, Agriculture Monograph 5, US Government Printing Office, 1951, 194 pp.
VOLIN, Lazar: "Agricultural Organization", pp. 275-293, in *Soviet Economic Growth*, Abram Bergson ed., Row, Peterson & Cy, Everston, 1953.
VOZNESSENSKI, N.: *L'économie de guerre de l'URSS*. Librairie de Médicis, Paris, 1948, 141 pp.
VOZNESSENSKI, N.: *Le plan quinquennal de l'URSS*. Éditions sociales, Paris, 1946, 71 pp.
WAGEMANN, Ernst Prof. Dr.: *Wo kommt das viele Geld her?* Völkischer Verlag, Düsseldorl, 1940, 164 pp.
WAGENAAR: *Amsterdam in zijn opkomst*. Amsterdam I. Tiriou, 3 vol. 1760-67.
WALBANK, F. W.: "Trade and Industry under the later Roman Empire", pp. 33-85, in *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. II.
WALRAS, Léon: *Abrégé des Éléments d'Économie Politique*. Librairie Générale du Droit, Paris et Lausanne, 1938, 399 pp.
WALTERSHAUSEN, A. Sartorius von: *Die Entstehung der Weltwirtschaft*. G. Fischer-Verlag, Jena, 1931, 676 pp.
WANG, Yu-Chuan: *Early Chinese Coinage*. The American Numismatic Society, New York, 1951, 254 pp.
WARICHEZ, Joseph: "Une description villarum de l'abbaye de Lobbes à l'époque carolingienne", dans *Bulletin de la Commission Royale d'Histoire*, tomo 78, 1909, pp. 245-267.
WARNER, W. Loyd y LOW, J. O.: *The Social System of the Modern Factory*. Yale University Press, 3rd printing, 1949, 245 pp.
WAUTERS, Arthur: "Les sources doctrinales du marxisme", dans *Revue des Sciences économiques de l'A.L.D.Lg.*, 33e année, no. 116, décembre, 1958.
WEBER, Adolf: *Dogma und Wirklichkeit in der Sowjetwirtschaft*. Verlag der bayerischen Akademie der Wissenschaften, München, 1950, 52 pp.
WEBER, Adolf: *Allgemeine Volksvirtschaftslehre*, 7e Auflage, Berlin, Duncker u Humblot, 1958, 738 pp.
WEBER, Max: *Religionssoziologie*. J. C. B. Mohr Verlag, Tübingen, 1921. Band I, 573 pp.; Band II, 378 pp.; Band III, 442 pp.
WEBER, Max: *Wirtschaftsgeschichte*. Duncker & Humblot, München und Leipzig, 1923, 348 pp.
WEIL, Simone: *Oppression et liberté*. Gallimard, Paris, 1955, 277 pp. [*La opresión y la libertad*. Sudamericana, Buenos Aires.]
WERTHEIM, W. F. Dr.: *Herlevend Azië*. Van Loghum Staderus N. V., Arnhem, 1950, 187 pp.
WEST, Robert C.: *The Mining Community in Northern New Spain*.
WESTERMANN, Dietrich Prof.: *Die heutigen Naturvölker im Ausgleich mit der neuen Zeit*. Ferdinand Enke-Verlag, Stuttgart, 1940, 397 pp.
WEULERSSE, Jacques: *Le pays des Alaouites*. Arnault & Co., Tours, 1940, 418 pp.
WHITTLESEY, Charles: *National Interest and International Cartels*. MacMillan, New York, 1946, 172 pp.
WHYTE, William H. Jr.: *The Organi-*

zation Man. Simon & Schuster, New York, 1956, 429 pp. [*El hombre organización.* Fondo de Cultura Económica, México.]
WICKSELL, Knut: *Lectures.*
WIENER, Norbert: *Cybernetics.* John Wiley & Sons, New York, 1949, 6th printing, 194 pp.
WIENER, Norbert: *The Human Use of* Human Beings. Houghton Miffin Cy. Boston, 1950, 241 pp.
WILCOX, Clair: *Competition and Monopoly in American Industry.* T.N.E.C. Monograph no. 21, 344 pp.
WILHELM, Hellmut: *Gesellschaft und Staat in China.* Rowohlt, Hamburg, 1960, 149 pp.
WILSON, Charles: *The History of Unilever.* Cassell & Co., London, vol. I, 335 pp.
WILSON, Monica Hunter: "Witch belief and social structure", in *The American Journal of Sociology.* Vol. LVI, no. 4, January 1951, pp. 307-313.
Wirtschaftsdienst no. 2, 1942.
WISSLER, Clark: *Indians of the United States.* Doubleday & Co., New York, 1946, 319 pp.
WITTFOGEL, Karl August: *Die ökonomische Bedeutung der agrikolen und industriellen Produktivkräfte Chinas.* W. Kohlhammer, Stuttgart, 1930, 188 pp.
WITTFOGEL, Karl August: "Probleme der chinesischen Wirtschaftsgeschichte", in *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik.* 57. Band, 2. Heft, 1927, J. C. B. Mohr-Verlag, Tübingen, 1927, pp. 289-335.
WITTFOGEL, Karl August: *Wirtschaft und Gesellschaft Chinas.* C. L. Hirschfeld, Leipzig, 1931, 768 pp.
WOYTINSKY, Wladimir: *Les conséquences sociales de la crise.* Bureau International du Travail, Genève, 1936, 376 pp.
WRIGHT Mills, C.: *White Collar.* Oxford University Press, New York, 1955, 378 pp. [*Las clases medias en Norteamérica.* Aguilar, Madrid.]
WRIGHT Mills, C.: *The Power Elite.* Oxford University Press, New York, 1957, 423, pp. [*La élite del poder.* Fondo de Cultura Económica, México.]
YASNY, Naum: *The Socialised Agriculture of the USSR.* Stanford University Press, 1949, p. 837.
YERNAUX, Jean: *Contrats de travail liégeois du XVIIe siècle.* Palais des Académies, Bruxelles, 1941, 385 pp.
YOSHITOMI, M.: *Étude sur l'histoire économique de l'Ancien Japon, des origines à la fin du XIIe siècle.* A. Pedone éditeur, Paris, 1927, 263 pp.
YUGOV, A.: *Russia's Economic Front for War and Peace.* Watts & Co., London, 1942, 279 pp.
ZIMMERMAN, Louis Prof. Dr. and GRUMBACH, F.: "Saving Investment and Imperialism", in *Weltwirtschaftliches Archiv.* 1953, Band 71, Heft I, pp. 1-21.

Periódicos y semanarios consultados:

The Economist.
Frankfurter Zeitung.
The (Manchester) Guardian.
Le Monde.
The New York Times.
Neue Zürcher Zeitung.
Die Neue Zeit.
Pravda.
Izvestia.
Business Week.
Problèmes économiques.
US News & World Report.
Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung.
Basler Nationalzeitung.
Rude Pravo.

Revistas consultadas:

American Anthropologist.
American Economic Review.
Annales.
Arbeit und Wirtschaft.
Cartel.
Documents de l'Association française pour l'Accroissement de la Productivité.
Economica.
Economic History Review.
Economic Journal.
Econometrica.
Économie et Politique.
Esprit.
Études statistiques, suplemento trimestral, *Bulletin Mensuel de Statistiques.*

Facts on file.
Fortune.
France-Observateur.
Grünberg'sche Archiv für die Geschichte des Sozialismus und der Arbeiterbewegung.
Journal of Political Economy.
Journal of the Royal Statistical Society.
La pensée.
PEP Reports.
Revue économique.
Revue Française du Travail.
Revue Internationale du Travail.
Recherches Internationales à la Lumière du Marxisme.
Quarterly Journal of Economics.
Review of Economic Studies.
Schmollers Jahrbuch.
Social Research.
Soviet Studies.
Survey of Current Business.
Weltwirtschaftliches Archiv.
Wirtschaftwissenschaftliches Institut: Mitteilungen, etc.

ÍNDICE ANALÍTICO

[Tomo I: ● / Tomo II: ●●]

Abisinia ● 86 ●● 70.
Abou Zakaria ● 163.
Abramovitz ● 332, 351.
Abs, Hermann ●● 32, 132.
Abstinencia ● 83, 248 ●● 309-11.
Abundancia ●● 260-1, 263, 271, 283.
ACC ●● 38, 120.
Acciones ● 101, 211 (sociedades por); 212 (compras de); 212 (desarrollo de las sociedades por); 213-5 (representando ganancia de fundador); 216-9 (evolución del capitalismo y de las sociedades por); 216 (título de renta y no de propiedad de una parte del capital) ●● 47 (costos de la emisión desiguales para grandes y pequeñas sociedades); 158 (importancia de los accionistas).
Acelerador (principio del) ● 330, 332, 345.
Acumulación ● 38-41 (orígenes e importancia); 75-6 (del capital-dinero); 83 (primitiva); 90-2 (valores de uso y plusvalía); 94-5 (del capital-dinero); 98-9, 101-2 (primitiva del capital industrial); 112, 114 (del capital-dinero); 119-20 (igual a capitalización de la plusvalía); 131-2 (del capital, leyes de); 140, 165 (ejercicio de las funciones de); 203 (fondo de); 247 (del capital no depende automáticamente del aumento del stock monetario); 259 (de los capitales inferior en la agricultura); 299 (ausente en reproducción simple); 308 (fondo potencial disponible); 322 (de una parte de los ingresos capitalistas); 339 (orígenes de); 342-3 (tasa idéntica en los dos sectores, hipótesis de); 343 (tasa de, en la base del ciclo) ●● 61, 115, 118, 174, 182 (primitiva); 59, 60 (del capital comercial); 174-5 (soviética); 220-3 (socialista internacional, fuentes de); 223-6 (socialista en los países industrializados, fuentes de); 226-9 (socialista en los países subdesarrollados, fuentes de); 229-38 (tasas máxima y óptima de); 278 (practicada por las clases dominantes); 308 (la gran fuerza motriz del capitalismo).
Adams, profesor ●● 127.
Addison, J. S. ●● 125.
Adlerwerke ●● 132.
Administradores (revolución de los) ● 218 ●● 157-9, 177.
Afganistán ● 86 ●● 70.
África ● 28, 29, 30, 32, 35, 36, 37, 40, 45, 46, 51, 52, 55, 56, 57, 63, 68, 69, 77, 79, 98, 101, 116, 118, 123, 136, 163-4, 168, 186, 263, 266, 274, 337 ●● 34, 37, 65, 70, 73, 76, 79, 81, 82, 86, 87, 94, 104, 229, 300.
África del Sur ● 129, 266, 268 ●● 58, 65, 74, 76, 84, 90, 104.
Aftalion ● 323, 324, 328, 331, 343, 345 ●● 319.
Agfa ●● 132.
Agricultura ● 27-9 (comienzos de); 32 (comunitaria); 33 (primitiva); 35-6 (con irrigación); 37 (con instrumentos de trabajo metálicos); 39 (avanzada); 42-4, 47 (individual, comienzos de); 49, 52, 53, 61, 68 (y elección del equivalente general); 89, 108-9 (revolución en, siglos XVI-XVIII); 113, 116 (europea y asiática); 136 (descenso de los precios agrícolas); 193, 249-50 (y producción de mercancías); 253 (racionalización de); 253 (elemento material de producción limitado de una vez por todas); 253-4 (retraso técnico en relación con la industria); 256 (inversiones en); 260 (periodo de rotación del capital mayor que en industrias); 263 (tarifas aduaneras altas en Europa occidental); 266-8 (relaciones de producción y relaciones de propiedad en); 268-71 (centralización y concentración de capitales en); 270 (intensiva y extensiva); 270 (capitalista); 273 (revolución mecánica en); 279 (retraso de las revoluciones técnicas en); 319 (crisis precapitalistas en); 349 (desarrollo desigual de la industria y de la) ●● 163, 167, 168, 169,

188-97 (soviética); 254, 272, 281 (industrialización de); 294, 302, 324; 254-7 (en el periodo de transición).
Ahorro 204 (institucional); 213 (id.); 241 (y balanza de pagos); 246, 248 (forzoso); 283 (reparto de); 292-3 (capitalista); 297 (obrero); 298 (concentración de); 308 (y plusvalía total); 312 (forzoso); 322 (no productivo) 134 (institucional); 139 (id.).
Alberto el Grande 297, 298, 299, 300.
Aldea 62, 87.
Alderer y Mitchell 183.
Aldrich, Winthrop W. 30.
Alejandro Magno 80, 130, 223.
Alejandro III, Papa 196.
Alemania 36, 68, 89, 94, 97, 98, 99, 101, 102, 104, 107, 109, 111, 135, 145, 151, 152, 162, 164, 168, 169, 175, 178, 179, 180, 181, 183, 187, 190, 197, 206, 208, 220, 239, 247, 250, 252, 253, 259, 260, 262, 263, 264, 270, 272, 311, 312, 314, 316, 317, 328, 336, 337, 338, 350 12, 13, 18, 21, 23, 24, 27, 32, 34-5, 45, 48, 59, 67, 70, 80, 82, 87, 102, 103, 104, 108, 111, 112-3, 115, 119, 120, 122, 123, 125, 128, 129, 130, 132, 136, 138, 139, 140, 143, 144, 145, 146, 154, 155, 156, 157, 161, 171, 172, 173, 175, 176, 188, 189, 191, 219-20, 279.
Alfeev 200.
Allajverdian, A. D. 231.
Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft 27, 32, 125, 126, 132, 144.
Al-Mustansir, califa 91.
Alta Coyuntura 178, 181, 317.
Aluminium Company of America (ALCOA) 31, 33, 46, 55, 56, 132.
Ambros 126.
América Central 24, 36, 38, 55, 68, 71, 98, 101, 118 79, 82, 89.
América Latina y América del Sur 23-4, 37, 40, 55, 59, 71, 96, 98, 136, 194, 263, 268, 269, 274, 280, 336, 337 60, 65, 70, 73, 78-9, 80, 213.
American Can Co. 41.
American Cyanamid 120.
American Telephone & Telegraph Cy. 217 30, 33, 131.
Amery, lord S. 125.
Amortizaciones 142, 155 38, 121, 135.
Anatolia 86.
Andamán (islas) 23, 26.
Anderson, sir John 125.
Andreades 96.
Andrieux, A. y Lignon, J. 163.
Anglo-Iranian Oil Cy. 32, 40, 88.
Angola 84.
Arabia, árabes 34, 36, 58, 65, 68, 123, 163-4, 165, 168, 212, 268 40, 78, 86.
Arakelian 200.
Aramayo 88.
D'Arcy Cooper, F. 125.
Argelia 266 58, 82, 91.
Argentina 265, 270, 275, 337 82, 85, 94, 102, 175.
Aristóteles 77, 80-1, 199 294, 295, 296, 297, 298, 300, 313, 315.
Aristov, A. 201.
Armenia, armenios 168.
Armour & Co. 33, 85.
Aron, Raymond 13.
Artesano, artesanado 29-30, 38-9, 43, 51-2, 54-5, 57, 63, 64, 86, 88, 97, 102, 103-4, 108, 114, 122, 129, 141, 143-4, 153, 164-5, 169-70, 171, 282, 298 64, 90, 294.
Artiga, roza 28.
Arzumanián 139 202.
Asano 37.
Asch, Solomon 31.
Ashton, profesor 169.
Asia 36, 37, 48, 55, 71, 85, 168, 263, 274, 336, 337 65, 70, 79, 80, 82.
Asociación 19, 108, 109, 110, 111, 112.
Associated Electric Industries 87.
Atlantic & Pacific Tea Cy. 178, 180.
Auge 131, 175, 220, 324, 330-2, 334, 335, 346, 347, 348.
Australia, australianos 23, 32, 37, 129, 233, 237, 243, 258-9, 264, 275, 280, 337 65, 70, 82, 90, 102, 104.
Austria 82, 98, 102, 104, 107, 111, 115, 121, 145, 264, 336 45, 82, 119, 172.
Autofinanciación 213 128-34, 152.
Automatización 214, 215, 271, 281.
Avenel, vizconde de 136.
Avesta 167.

Baade, Frith 275 217.
Badische Anilin 32, 132.
Bahrein (islas) 40, 86.
Bain, Joe 44.

Baker, sir Samuel ● 66.
Balazs, Étienne ● 115 ●● 294.
Baldwin Locomotive Works ●● 33, 125.
Balogh, T. ●● 47.
Banana Shelling Corp. ●● 88-9.
Banco de Amsterdam ● 197, 200, 201, 230.
Banco de Formosa ●● 143.
Banco de Hamburgo ● 200.
Banco Hottinguer ●● 37.
Banco de Indochina ●● 24, 31, 38.
Banco de Inglaterra ● 200, 201, 207, 231, 235 ●● 61.
Banco de Law ● 201.
Banco Mallet ●● 37.
Banco Mirabaud ●● 37.
Banco de Neuflize ●● 37.
Banco Ottomane ●● 31.
Banco de pagos internacionales ●● 104.
Banco de París y de los Países Bajos ●● 21, 24, 31, 38.
Banco de Rialto ● 200, 230.
Banco de Suecia ● 200, 230.
Banco de la Unión Parisiense ●● 37.
Bancos, banqueros ● 194-7 (orígenes); 196 (primeros banqueros profesionales); 200 (nacimiento del sistema bancario moderno); 204 (representan directamente papel social); 207 (diferencia entre intereses que pagan y que cobran); 212 (merchant bankers); 212-3 (mixto); 230-3 (privados y centrales); 241-3 (central y balanza de pagos); 241-2 (central y crédito bancario); 241-2 (privados se independizan de la política de descuento del Banco Central); 245, 333 (retrasan negativa de crédito al final de la crisis) ●● 22-3 (depósitos bancarios); 23-5 (concentración bancaria); 33, 34, 35, 134.
Bangur ●● 38.
Bankhaus Merck, Finck & Co. ●● 35.
Bankhaus Oppenheim ●● 35.
Bank of America ●● 24, 34.
Bank of Manhattan ●● 33.
Bank Rakjat Indonesia ●● 116.
Baran, Paul A. ●● 71, 96, 226-7, 235.
Barbon ●● 301.
Barclay's Bank ●● 22, 125.
Bardi ● 97, 112, 198-9.
Barger, Harold ● 187.
Barrone ●● 242.
Basing Point System ●● 41.
Batista ●● 117, 227.
Bauer, Otto ● 338, 341, 343 ●● 241, 324, 325.
Bauer y Yamey ● 194, 284.
Baykov ●● 198.
Beaglehole ●● 276.
Beard, Charles ● 99.
Beckwith ●● 241.
Bedeaux (sistema) ● 125, 137.
Beharell, sir George ●● 125.
Bélgica ● 50, 62, 86, 94, 96, 99, 102, 103, 104, 107, 109, 119, 145, 164, 188, 199, 210, 212, 220, 232, 233, 236, 242, 250, 252, 260, 261, 263, 264, 269, 297, 312-3, 314, 328, 336, 350 ●● 12, 14, 21, 23, 35, 49, 58, 59, 64, 67, 70, 71, 80, 82, 102, 103, 115, 128, 171, 172, 173, 220, 264.
Bell, Daniel ● 126, 127.
Bell (sistema) ●● 213.
Belle Jardinière ● 178.
Bender, Lauretta ●● 275.
Bendix Aviation ●● 33.
Bennett, F.F.B. ●● 125.
Bentham ●● 68.
Berge Wendel ●● 49.
Bergson, Abram ●● 171-2, 208.
Berle, A.A. Jr. ● 13 ●● 53, 89, 157.
Berliet ● 125.
Berlincr Handelsgesellschaft ●● 35.
Berliner, Joscph S. ●● 199, 200, 203.
Bessemer ●● 11.
Bettelheim, Charles ●● 180, 230, 232, 234, 235.
Biblia ● 194.
Bienes de consumo ● 117, 125, 134, 143-4, 167, 219-20, 247, 291, 294-7, 299, 300-1, 302-4, 312, 313, 326-7, 327, 328, 329, 332, 333, 334, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 347, 348 ●● 148, 172, 180-1, 198, 234-5, 240, 241, 268, 282, 304, 329.
Bienes de producción ● 86, 104, 106, 109, 111, 117, 127, 134, 142, 150, 153, 156-7, 246, 247, 253, 291, 294-7, 298-9, 300-1, 302-4, 308, 312, 313, 326-7, 327, 328, 330-1, 332, 333, 336, 339, 340, 341, 342, 343, 347, 348 ●● 172, 180-1, 234-8, 282, 285, 304, 311, 317, 329.
Bienstock ●● 210.
Bimetalismo ● 224.
Bird Heilgers ●● 38.
Birla ●● 38.
Birmania ● 69 ●● 70, 143.
Bismarck ●● 68.

Bizancio 35, 65, 86, 88, 91, 93, 97, 112, 113, 115, 144, 164, 168, 195, 198, 199, 212, 226, 249.
Bloch, Marc 19, 33, 58-9.
Blodget, Samuel 265.
Blohm & Voss 126, 132.
Bobrovski, C. 251.
Bochumer Verein 35.
Bodin, Jean 301.
Boeke, Dr. J.H. 34, 57.
Bohemia (Checo-Eslovaquia) 53, 82, 98, 164, 165, 350 81, 84, 247.
Bohlen, von 125.
Böhm-Bawerk, E. von 279 311, 317.
Boisguillebert 302, 308.
Bolivia 56, 164, 268 75, 78, 88.
Bolsa 99, 211, 213-5.
Bonilla, general 88.
Bonmarchand, George 96.
Bon Marché 178.
Bonné, Alfred 123, 268 92, 221, 227, 228.
Bonsignori 97.
Boom. Ver Auge.
Bor, M. 231.
Bordiga 240.
Borneo 31, 275.
Bortkiewicz, von 279.
Bosch, Robert 132.
Bounatian 345 319.
Bourrilly, Joseph 32.
Boussac 38.
Bowaters 217.
Boyd, Orr 79.
Brady 112.
Brasil 24, 50, 238, 274 58, 59, 76, 79, 80, 82, 94, 95, 96, 97, 98, 104, 117, 175.
Breda 36.
Bright Jr., Arthur A. 50.
British Motor Corp. 34.
British Oxygen 41.
British Petroleum Cy. 32, 40, 132.
Bronowski 19.
Brooks Adams E. 61.
Brown Boveri 132.
Brus, W. 240.
Bujarin, Nicolaï 339-40, 343, 345 241, 317, 325, 327, 331.
Bulgakof 343.
Bulganin 200.
Bulgaria 190 82, 247.
Bunzel, Ruth 57.
Buridan 315.
Burke 61.
Burma Oil Cy. 32.
Burnham, James 157, 177.
Burns, Arthur F. 352-3.
Burns, A.R. 42, 113.

Cabeza de Vaca 24.
Cadbury 34.
Caja de descuento 200.
Cambio, intercambio 18, 30 (ceremonial de regalos); 45-6 (simple); 46-50 (ceremonial de regalos); 49-50 (desarrollado); 50-2 (generalizado); 52 (y comercio); 61 (con y sin equivalencia estricta); 64, 66, 69 (desarrollo de los); 70, 73 (medios de); 89 (desarrollo de los); 90, 156-7 (ampliado por extensión de la base de la producción capitalista); 167 (desigualdad en el origen del comercio); 185-6 (desigual entre naciones avanzadas y naciones atrasadas); 222 (moneda y cambio simple); 222 (moneda y cambio más complejo); 224-5 (volumen monetario necesario para); 226 (penuria de numerario puede obstaculizar extensión); 319-20 (insuficiencia de, causa de las crisis precapitalistas); 340 (intercapitalista) 94-5, 179, 259 (de la fuerza de trabajo por un salario subsiste en la época de transición); 261-2 (id.); 295, 296.
Cammell Laird & Cy. 69, 125.
Campesinado 90, 93, 94, 108, 153, 163, 194, 205, 250, 253, 263, 267, 271-2, 282, 309, 349 164, 165, 174, 178, 293.
Canadá 258, 259, 264, 265, 270, 275, 337 49, 65, 80, 82, 84, 90, 104, 172.
Canada Banana Corp. 89.
Canadian-Equatorial Cacao 89.
Cantillon, Richard 303, 308.
Capital 75 (definición); 78-9 (mercantil); 80, 81 (del propietario de esclavos); 83 (origen de todo); 83 (producto histórico); 84 (etimología); 84-5, 92 (penetra en la producción); 92-4 (usurario); 94-8 (mercantil); 105-7 (manufacturero); 109 (propietarios del); 111 (rompe las barreras aduaneras interiores); 111, 113, 117, 118, 119-22 (sediento de plusvalía); 119-20 (industrial); 120 (aumento); 122 (prolongación de la jornada de traba-

jo); 125 (reduce valor de los objetos de primera necesidad); 134 (detiene inversiones cuando ganancias demasiado bajas); 135, 141-2 (máquinas consideradas como capital); 142-3 (composición orgánica del capital); 145-6, 147 (flujo y reflujo de los); 147 (composición orgánica del); 149, 151 (destruye la propiedad individual); 154, 156, 157, 159, 170 (industrial y mercantil); 174-6 (comercial y ganancias comerciales); 176-7 (comercial y fuerza de trabajo empleada en la distribución); 177 (comercial y gastos generales comerciales); 177-83 (comercial, concentración del); 183-4 (invertido en la esfera de los transportes); 200-2 (oferta y demanda de capital-dinero en la época del capital comercial); 202-5 (oferta y demanda de); 215 (ficticio); 216-9 (democratización del); 220 (crédito aumenta campo de acción del); 247 (demanda de capitales-dinero determina tasa de interés); 248 (no es producto de sacrificios capitalistas); 253 (se hace indispensable en la agricultura); 253 (penetrando en la agricultura); 257 (composición orgánica inferior en agricultura); 278 (penuria relativa de); 282 (ingresos de los asalariados en sectores de distribución provienen del); 283 (repartición entre diversas ramas económicas); 324-5 (durante auge, flujo hacia las inversiones); 325-6 (desvalorizado en las crisis); 342 (composición orgánica desigual en dos sectores); 348 (masa crecida impide mantenimiento de antigua tasa de ganancia); 350 (escasez de capitales industriales en países subdesarrollados); 352 (fluyen hacia industrias nuevas) ●● 22-5 (financiero); 64 (capital-dinero); 64-70 (exportación de); 81 (id); 97-8 (repatriado); 128 (industrial); 138 (capital-dinero); 163 (oferta de concesiones al, extranjero en la URSS); 310 (inactivo); 311 (no crea ningún ingreso).

Capital circulante ● 154, 172, 173, 176, 202, 203, 209, 220, 231, 333 ●● 137.

Concentración y centralización del capital ● 150-4, 177-83, 180, 184, 204, 206, 216-9, 268-71, 317, 340 ●● 12-3, 16, 20-2, 22-5, 60, 101-4, 128.

Capital constante ● 142-3, 146, 154, 156, 159, 175, 292, 293, 298, 302, 309, 310, 311, 322, 341.

Capital fijo ● 154, 171-2, 176, 202-3, 209, 220, 292, 310-1, 325, 327, 328, 330, 347, 350 ●● 16, 38, 49, 128, 137, 153, 231, 304, 322.

Capital variable ● 142-3, 146, 176 ●● 236.

Capitalismo ● 36, 86 (historia del); 87, 111, 113, 115, 121, 124, 126, 127, 129, 134, 138. 170, 171, 188, 189, 220-1 (contradicciones acentuadas por el crédito); 224, 236 (socialización creciente del, se refleja en el carácter cada vez más objetivo de la moneda); 252-3 (introducido en la agricultura); 277, 281-2 (producción capitalista y producción de ingresos); 290 (ingresos en la sociedad); 297-9 (continuidad de la producción); 321 (por definición sistema dinámico); 344 (nunca limita voluntariamente la producción mientras puede lograr ganancias importantes); 346 (inestabilidad fundamental del sistema); 348 (contradicciones inherentes en, explican las crisis); 349-50 (condiciones de expansión); 353 (aspectos del) ●● 18 (industrial y comercial); 38 (de los monopolios); 49 (id.); 54-7 (de los monopolios y contradicción del sistema); 54 (organizado); 58 (industrial); 58-62 (y desigualdad entre las naciones); 62-4 (y el mercado mundial); 68 (libre competencia); 69 (de los monopolios); 81 (organizado); 101 (libre competencia); 146-52 (sin crisis); 277 (y la nivelación).

Capitalismo (evolución del) ●● 128, 129, 133-4, 137, 139, 151-4, 156-9, 176, 266-8, 273, 311, 317, 321.

Caproni ●● 36.

Carafa ●● 301.

Carlos I (de Inglaterra) ● 230.

Carlos V ● 199.

Carrel, Dr. Alexis ●● 276.

Cárteles ● 237, 345 ●● 20, 38, 39, 40, 43-4, 45, 55, 56, 83-7, 107-12, 112-5.

Cassel ● 352 ●● 264.

Castro, Josué de ● 273 ●● 74.

Categorías económicas ● 18, 20, 85 ●● 178-85, 325-6, 330-2.

Cauris ● 69-70, 224.

Caza y Pesca 23, 25-6, 28, 31, 43, 50, 86.
Ceilán 24, 266 75, 78, 79, 80, 81, 82.
Celler 23.
César, Julio 93.
CIBA 45.
Cicerón 97.
Ciclo 131, 175, 202, 203, 208, 220, 247, 288, 294, 298, 299, 301, 302-4, 304-5, 308-10, 311-2, 319, 322-6, 326-35, 335, 342, 344, 347, 350-1, 352 143, 153, 321.
Circulación (de las mercancías) 171, 174, 183, 203 67.
Citroën 125 28, 38.
Ciudades 35, 37-8, 39, 43, 62, 109, 115-6, 167, 249, 251-2, 263.
Civilización 35-6, 87, 98, 112, 115, 116, 118, 130, 134, 158, 315.
Clan 32, 33.
Clapham, sir John 262.
Clarendon Plantation 89.
Clark, Colin 190, 191.
Clark, J.O.M. 345 125, 275.
Clarke, sir Geoffrey 125.
Clases 163-6 277, 278-82, 293.
Burguesas 85, 90 (subida); 91, 92, 114-7 (europea y extraeuropea); 118, 121, 124, 152, 184, 219-20 (transformadas por el crédito); 237, 258 (y renta de la tierra); 289 (redistribución de la plusvalía entre las); 299 (en reproducción simple, consume toda plusvalía improductivamente) 56-7, 77 (colonial); 93 (compradora); 94, 98 (colonial); 100-1 (id.); 115-8 (y el Estado); 157 (discontinuidad de las capas dirigentes); 157, 266 (evolución de la burguesía); 307 (id. en el siglo XIX); 332.
Dominantes 31 (ausencia de); 38-41 (origen de las); 40-1 (primeras); 42, 56 (centralización del excedente social); 84 (apropiación del excedente social); 87, 91 (consumo improductivo); 92, 119, 120, 158, 165 (pierden razón de ser); 307 266-7, 278, 293, 294.
Medias 152, 153-4, 317.
Productivas 83, 84, 104, 125 57, 178, 284-6.
Asalariadas 98, 151, 154, 246, 248, 314.
Ver también Capital, Capitalismo, Proletariado, Campesinado, etc.
Clausen, sir Gerald 35.
Coats, J. & P. 32, 125.
Cockerill-Ougrée 21, 31.
Coeficiente de liquidez 233.
Colbert 122.
Colectivismo 177, 178.
Colectivización forzada 167, 188, 189.
Colenbrander 60.
Colombia 268 75, 78.
Colonias 349 58-100, 116-8.
Comercio 45, 50, 50-4, 55, 59-60, 66, 70, 72, 74, 75, 76, 79, 82, 85, 86, 88, 90, 91, 93, 95, 96, 97, 98-102, 105, 110, 144-5, 156, 167-8, 168, 169-70, 170, 171, 174, 175, 176, 177, 184-6, 187, 190, 198, 249, 283, 321, 332, 333 62, 63, 65, 81, 96, 100, 105, 105-7, 295, 299, 301, 302.
Compagnie du Canal de Suez 31.
Compagnie des Chemins de Fer du Nord 31.
Compagnie des Minerais et Métaux 31.
Competencia 97 (precapitalista); 120 (capitalista); 121, 128, 133-4 (entre asalariados); 136 (entre asalariados y mano de obra femenina e infantil); 144, 145 (comercial); 145-7 (crea ganancia media); 148-50 (y formación de los precios de producción); 150-2 (las grandes empresas aplastan a las pequeñas); 153 (arrincona empresas medianas hacia empresas nuevas); 177, 178, 181 (en la distribución); 265, 270 (en la agricultura); 272 (entre trabajadores en caso de desempleo persistente); 305 (y la reproducción ampliada); 321, 329 (y recuperación económica); 340 (Rosa Luxemburgo hace abstracción de la); 342 (no lleva a proporción constante entre fuerzas productivas en los dos sectores); 344 (reglamentación de la, ¿eliminaría las crisis?); 349 (de mano de obra barata y de máquinas en países subdesarrollados) 17-20 (limitaciones de precios y de la); 43, 48 (id.); 55-6 (entre monopolios); 64, 107-8, 174-6, 274 (no innata, sino socialmente adquirida por el hombre); 320 (sociedad fundada en la).
Comportamiento capitalista 48, 53.

Comptoir National d'Escompte 22.
Comunicaciones 65.
Comunidad campesina 32-5, 39, 45, 47, 51, 54, 55, 57-9, 63, 64, 72, 74, 117, 193-4, 194, 272 293, 295.
Comunismo de guerra 162-3.
Concordia Versicherungsges 32.
Condillac 315.
Condliffe 15 68.
Confucio (Con Fu-tse) 53.
Congo 36, 70, 71, 84, 88, 89.
Consolidated Edison of New York 31.
Consolidated Vultee Aircraft 124.
Consumo 88, 90, 91, 101, 106, 117, 170, 176, 177, 186, 187, 188-9, 203, 213, 221, 281, 282, 285, 294, 297, 310 319, 320, 328, 338-43, 344, 352, 353 52, 53, 180-1, 222, 229-30, 231, 233, 235, 238-9, 266, 267, 268, 271, 283.
Continental Illinois First National Bank 33.
Continental Oil Cy. 31.
Contrato 204.
Coppée, Evence 35.
Corán 194.
Corea 168, 173, 268 70, 80, 104, 117, 121, 123, 140, 145.
Cornelissen 279.
Corvée 31-2, 59, 84, 87, 88, 89, 119, 164, 250, 268.
Cosmas 245.
Costa de Marfil 49 78.
Costa de Oro. Ver Ghana.
Costa Rica 78, 88, 89.
Courtaulds 20, 34, 125.
Coyle 136.
Crecimiento económico 283, 284, 306-8 229-30, 236-7, 245-6, 249-50, 282-4.
Crédit Foncier Franco-Canadien 31.
Crédit Lyonnais 22.
Crédit Mobilier 212 24.
Crédito 97, 98, 175, 193-4, 195, 196, 197-200, 203, 205, 207, 209-10, 211-3, 219, 220-1, 227-8, 241-2, 244-5, 321, 322, 325, 328, 331, 333, 334 47, 134.
Creole Petroleum Cy. 88.
Cría (crianza) 27-9, 43, 68, 83, 193.
Crisis 134, 139, 160, 163, 175, 176, 178, 221, 267, 278, 309-10, 315, 319-21, 323, 324, 325-6, 326-7, 339, 341, 345, 346, 350 44, 45, 46, 146-52, 306, 307, 309, 318-9, 320-1, 324.
Crocker-Anglo National Bank 131.
Cronometraje 125, 126, 127.
Crowther, Walther F. 26.
Cuba 100, 145 70, 78, 80, 82, 104, 117, 229.
Cuentas corrientes (adelantos en) 197, 201, 209-10, 227-8, 231-3.
Cunard Lines 132.

Chamberlain, Neville 125.
Chamberlin, E.H. 187.
Chambers, S.P. 132.
Chandos, vizconde 132.
Chapman 23.
Chase National Bank 30, 33.
Chase Safe Deposit Cy. 30.
Chattopadhyaya, Debiprassad 29.
Checo-Eslovaquia. Ver Bohemia.
Childe, Gordon 53, 86.
Chile 268 77, 78, 82, 88, 89, 96.
China 29, 30, 32, 33, 34, 36, 48, 53, 54, 55, 59, 65, 68, 69, 71, 76, 78, 80, 86, 88, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 105, 107, 110, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 130, 136, 144, 164, 168, 173, 190, 194, 195, 196, 198, 199, 211, 221, 222, 224, 226, 227, 229, 234, 247, 270, 273, 275, 309, 336, 337 59, 63, 64, 65, 66, 68, 70, 75, 80, 82, 90, 94, 101, 104, 117, 143, 175, 213, 221, 228, 292, 294, 296.
Chiriqui Land Cy. 89.

Dahomey 32, 51, 60, 160.
Dalton, Georg 44.
Darwin 85.
Davies, Clement 125.
Davis, Allison 139.
Davuídov, J. N. 290.
Degussa 27, 132.
Delog 27, 32.
Depresión 175, 242, 325-6, 327, 332-5.
Dernburg, H. J. 71.
Desarrollo desigual 85-6, 111-7 (particularidad del capitalismo en Europa occidental); 167-8 (ley del); 185, 193-4 (en el seno de una comunidad el crédito nace del); 201 (de diversas regiones de Inglaterra); 208, 305 (del capitalismo); 327 (de los dos sectores I y II); 340 (es el motor de la expansión de los mercados capitalistas); 344, 349-50 (explica ex-

pansión capitalista) ●● 12 (determina progreso más y más rápido de la concentración); 56 (y cárteles); 152-4 (ley del).
Descuento ● 200, 201, 202, 204, 209, 210, 230-1, 241-2, 331, 334.
Desempleo ● 128, 129, 131, 134, 136, 139, 141, 153, 158, 244, 246, 267, 272, 315-6, 329, 330 ●● 320.
Des Marez ● 232.
Desproporciones ● 160 (entre diversos sectores de la producción capitalista); 343-5 (¿causa de las crisis?) ●● 188-97 (entre la industria y la agricultura).
Deuda Pública ● 99, 102, 116, 199-200, 211, 234, 237, 242, 246, 287 ●● 145.
Deutsche Bank ●● 35, 120, 132.
Deutsche Centralbodenkreditgesellschaft ●●32.
Deutscher, Isaac ●● 165, 288.
Deutz ● 104.
Devaluación ● 243-4.
Diamond Corp. ●● 84.
Dickinson, H. D. ●● 241, 267.
Dinamarca ● 259, 263, 264, 270, 314 ●● 254.
Dinero ● 18, 72-3 (diferentes papeles de); 74-6 (circulación de); 78-9 (circulación estéril); 79 (propietarios de); 80, 84 (circulación de); 85, 86 (descomposición de); 88 (renta en dinero trastorna la sociedad); 91-2 (concentración de); 97 (líquido); 117 (circulación); 118, 119 (circulación); 194 (adelantos en); 196 (aparición de la técnica de los cambistas de); 221 (divorcio entre circulación de mercancías y circulación de); 250 (amplia circulación condición para la aparición de la renta en); 297 (para adquisición de medios de subsistencia) ●● 181-2, 260, 270-1, 272 (papel, en la economía soviética); 294-5, 310, 325 (extinción de). Ver también Moneda, Metales preciosos.
Dirigismo ●● 156, 159, 176.
Discount Corp. of New York ●● 30.
Disraëli ●● 68.
Distribución ● 174 (esfera de la); 176-7 (fuerza de trabajo empleada en la); 177 (gastos adicionales de la); 182 (ingerencia de los trusts en); 183 (de los automóviles); 186-9 (gastos de); 187 (debe realizar ganancias más que incrementarlas); 191, 281, 286 ●● 225 (reducción de los costos después de la caída del capitalismo); 254-7 (en periodo de transición); 263 (condiciones de la revolución en el modo de); 272 (extinción de la economía monetaria empieza en esta esfera); 280 (consecuencias económicas del nuevo modo de).
Dividendo ● 213-5.
Dobb, Maurice ●● 165, 166, 207, 235, 236, 239.
Dogmatismo ● 16.
Dollinger, Ph. ● 58.
Domar ● 341.
Dortmund Hörder Hütten ●● 132.
Dortmund Hörder Union ●● 27, 32, 132.
Douglas, mayor ● 338.
Dow Chemicals ●● 44, 46, 55, 120.
Dresdner Bank ●● 119, 132.
Dreyfus, Louis- ●● 38.
Drucker, Peter ●● 286.
Duesenberry ●● 75, 218.
Dumont, René ●● 195.
Dunlop Rubber ● 215 ●● 32, 34, 125.
Duns Escoto ●● 299, 300.
Dyckmans, profesor ● 34.
Dynamit, AG ●● 132.

East-India Cy. ●● 60, 61, 62.
Eaton, John ●● 327.
Eberhard ● 309.
Eckert ● 351.
Econometría ● 15, 341, 345, 350 ●● 321, 322-4.
Economía de armamentos y de guerra ● 246, 310-3, 344 ●● 139-44
Economía monetaria ● 88, 89, 92, 94, 98, 113, 117, 118, 169, 195, 197 ●● 59, 241, 257-8, 259, 269-73, 270, 294.
Economía natural ● 88, 92, 94, 117, 118 ●● 299.
Economía política ● 13, 14, 15, 42-3, 141, 206, 321 ●● 294-5, 330-2.
Economía socialista ●● 216, 217-8, 219, 220, 228-9, 230, 240, 254, 256, 267-8.
Economía soviética ●● 161-9, 174-8, 185-8, 195, 202.
Ecuador ● 268 ●● 75, 78, 92.
Eddy, A. J. ●● 17.
Edey y Peacock ● 19.
Edison ●● 36.
Efectos de comercio ● 198, 200, 201, 202, 204, 207, 209, 211, 230-1.
Egipto ● 34, 35, 36, 37, 41, 50, 53, 54, 55, 67, 68, 70, 71, 79, 80, 86,

88, 92, 97, 112, 116, 164, 165, 190, 222, 226, 273, 336 ●● 76, 78, 79, 80, 82, 86, 91, 93, 94, 97, 116, 227.
Ehrmann, H. ●● 158.
Eldorado Gold Mines Ltd. ●● 84.
Ely y Wehrwein ● 255.
Emerson (sistema) ● 137.
Emigraciones ● 129-30, 132, 136.
Empain ●● 35.
Empleados ● 140, 161-2.
Empleo ● 135, 246, 265, 322, 331, 332, 335 ●● 90, 91, 223, 224, 245-6.
Enajenación ● 161-2, 189.
Engel ●● 247, 248 (ley de).
Engels, Friedrich ● 14, 17, 18, 42 ●● 165, 178, 289, 290-1, 307, 324, 325, 326, 330, 331.
English Electric ●● 32.
Equilibrio ● 296-7 (condición de, de la producción capitalista); 326 (id); 343 (periódicamente trastornado); 343-4 (mantenimiento del, ¿evitaría crisis?).
Equivalente general ● 66-70 (necesidad de un); 71 (y metales preciosos); 71-2 (y otros metales); 72-3, 222-3.
Esclavitud ● 38-9, 81-2, 101, 118, 119, 122, 161, 163-4, 249, 267 ●● 155, 156, 293.
España ● 53, 95, 96, 97, 98, 99, 107, 113, 115, 144, 163, 164, 199, 230, 232, 269 ●● 59, 82, 300, 301.
Espartaco ● 163.
Especialización ● 125, 126, 133-4, 162, 219.
Especulación ● 102, 213-4, 214, 240, 307, 325 ●● 16, 65-6, 158.
Espinas ● 59, 103, 121, 122.
Esso-Standard ●● 120.
Estados Unidos (EUA) ● 22, 26, 31, 37, 39, 68, 69, 77, 86, 111, 123, 124, 126, 128, 129, 133, 135, 137, 138, 139, 140, 142, 152, 153, 156, 176, 177, 178, 180, 181, 182, 183, 185, 187, 188, 193, 200, 208, 210, 216-8, 220, 233, 234, 237, 239, 242, 243, 245, 250, 255, 258, 259, 260, 262, 263, 264, 265, 269, 270, 272, 274, 275, 276, 280, 290, 297, 310, 312, 313, 314, 316, 325, 336, 337, 342, 350 ●● 11, 12, 14 16, 18, 19, 21, 22, 23, 25, 26, 30, 32, 33, 34, 42, 44, 46, 47, 50, 51, 52, 55, 58, 65, 67, 70, 71, 73, 74, 75, 77, 82, 84, 86, 87, 89, 99, 103, 106, 108, 110, 111, 113, 120, 121, 122, 123. 124 126, 127, 128, 131, 132, 133, 138, 140, 141, 145, 146, 150, 152, 155, 158, 171, 172, 175, 178, 192, 198, 208, 211, 213, 215, 220, 223, 224, 225, 226, 234, 249, 257, 264, 265, 266, 275, 279, 280, 281, 282, 318.
Europa ● 29, 37, 38, 52, 53, 55, 58, 59, 62, 65, 69, 74, 76, 80, 86, 87, 88, 89, 94, 95, 96, 98, 99, 100, 102, 104, 105, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 129, 132, 135, 136, 144, 145, 153, 164, 168, 171, 175, 179, 198, 208, 226, 227, 230, 249, 250, 253, 262, 264, 266, 268, 269, 280, 336, 337, 338 ●● 19, 34, 58, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 68, 73, 74, 77, 80, 82, 86, 90, 91, 102, 104, 106, 117, 126, 220, 226, 227, 241, 281, 301.
Evershett, lord ● 216.
Explotación ● 40-1, 57, 82, 83, 84, 89, 95, 137, 140, 143, 206, 219, 248.
Exportaciones ● 136, 186, 241, 243-4, 252, 293 ●● 64-70, 76, 78, 79, 81, 98, 105, 106, 107, 302.
Extremo Oriente ● 200, 224, 267, 274, 337.

Falck ●● 36.
Farbwerke Hoechst ●● 132.
Fascismo ●● 154-7.
Federal Reserve System ● 233.
Federico III de Corintia ● 121.
Felten y Guillaume ●● 32.
Ferias ● 99, 228.
Fernando I de Silesia ● 89.
Ferrocarriles ● 110, 129, 173, 183, 184, 336-7.
Ferry, Jules ●● 66.
Feudalismo ● 93, 119, 251.
Fiat ●● 36.
Fidji (islas) ●● 76.
Filipinas ● 46, 68, 94, 115, 117 ●● 92, 143.
Finegood ●● 194.
Finlandia ●● 84.
Firestone Rubber Cy. ●● 88, 120, 123, 144.
First National Bank of Chicago ●● 33.
First National Bank of New York ●● 132, 133.
First National Bank of Saint Louis ●● 124.
Firth, Raymond ● 25, 35, 83, 105, 169.
Fisiócratas ● 42 ●● 300, 302, 303.
Fleck, sir Alexander ●● 132.
Flers, marqués de ●● 32.

Flick Konzern 35, 125, 177.
Florence, P. Sargant 127, 217-8 159.
Folliet, Joseph 277.
Ford Motor Cy. 127, 129 28, 32, 55.
Forde, C. Darryl 39, 40, 51.
Forges de Châtillon-Commentry et Neuves-Maison 31.
Forrestal, James 124.
Foster y Catchings 338, 348.
Fould 32, 38.
Fourastié, Jean 190.
France, Anatole 19.
Francia 33, 50, 58, 92, 93, 98, 99, 101, 102, 103, 104, 107, 109, 111, 122, 125, 128, 133, 136, 138, 144, 153, 164, 168, 171, 178, 179, 180, 197, 199, 200, 208, 210, 212, 220, 226-7, 228, 234, 238, 239, 242, 252, 253, 259, 261, 262, 263, 264, 275, 314, 328, 336, 337, 348, 350 12, 14, 21, 22, 24, 28, 30, 31, 37, 45, 58, 60, 61, 64, 67, 70, 82, 87, 102, 103, 109, 114, 115, 123, 126, 128, 133, 134, 139, 141, 145, 156, 158, 171, 172, 173, 176, 188, 215, 219, 220, 257.
Francisco I 199.
Frazer, sir James George 23, 48.
Friedmann, Georges 125, 126, 127 286.
Frisch, Ragnar 331.
Fromm, Erich 271.
Frydag 126.
Fuego 23.
Fugger 82, 97, 101, 105.
Fuji Bank 37.
Furnkawa 36.
Fusiones 21, 25, 53.
Fustel de Coulanges 89.

Galbraith 179 52, 126, 280, 283, 287.
Galenson, Walter 208.
Ganancia, tasa de 131, 134, 140, 143 (definición); 143-5 (perecuación en sociedad precapitalista); 145-7 (perecuación en sociedad capitalista); 148, 154-8 (caída tendencial de la); 159 (oscilaciones de la); 173 (aumenta con reducción del periodo de circulación de las mercancías); 174-6 (comercial); 179 (más elevada en los grandes almacenes); 182 (caída tendencial en comercio); 207-8 (y tasa de interés); 209, 220 (reacciones contra baja tendencial de la); 247-8 (relación con tasa de interés); 248 (alza de la); 253 (agricultura no participa en la perecuación de la); 257, 304-5 (caída tendencial de la, en esquemas de reproducción); 321, 322-3 (caída tendencial de la, crea posibilidad de las crisis); 323-6 (oscilaciones cíclicas de la, caracterizan fases sucesivas del ciclo); 326 (nivel medio se establece después de crisis); 326 (oscilaciones de la, revelan el mecanismo íntimo del ciclo); 327 (diferencias entre las, en dos esferas explican crisis); 327 (muy baja durante la crisis); 329-30 (alza de la, explica recuperación); 334 (empieza a bajar al final del boom); 344 (intentos de incrementar la); 346-7 (alza de la, en el momento en que se restringen los mercados, no impide la crisis) 17, 18, 25, 38-9, 41, 42-5 (perecuación de la, en la época de los monopolios); 66, 70-1, 98, 107-8 (cárteles la defienden en sectores no monopolizados); 112 (id.); 152 (coexistencia de varias, en la época de los monopolios); 154, 306 (caída tendencial de la, en Ricardo); 307-9 (id., en Marx), 322.
Ganancias 75, 101 (cuota de ganancia comercial precapitalista); 115 (acumulación de ganancias extraeuropeas); 121 (búsqueda del máximo de); 133, 157, 159 (objetivo y motor de la producción); 174-6 (comercial y capital comercial); 175 (comercial, oscilaciones de); 186 (masa anual de las, comercio la aumenta); 205 (fin del adelanto para empresario); 214-5 (de fundador); 249 (producción agrícola para la); 256 (media y granjeros capitalistas); 289-90 (repartición de la); 322, 322 (producción capitalista aguijoneada por sed de); 325 (se hunde en el momento del krack); 335 (desaparece en vísperas del krack); 343 (capitalistas intentan aumentar al máximo sus, sin tener en cuenta las tendencias de conjunto del mercado) 17, 42-3 (perecuación de la, en capitalismo de los monopolios); 43-4, 44-5, 46-8 (monopolistas); 52, 97, 99 (redistribución de las, en el seno de la burguesía imperialista); 108, 121-2,

122-4 (garantía por el Estado de la); 129, 132, 133, 134-5, 140, 174-5, 183, 299 (comercial); 304 (y teoría del valor de Adam Smith); 306 (teoría coherente de la); 309 (teoría psicológica de la, en J. B. Say); 312 (teoría moderna de la).
Gary, juez 41.
Gastos Públicos 233-4, 242, 246, 287.
Gątovsky 179-80, 325.
Gayer, Rostow y Schwartz 324.
Geer, de 104.
Gehlen, Alfred 27 274.
General Electric 26, 33, 44, 50, 52, 55-6, 87, 120, 124, 136.
General Motors Cy. 126, 216 31, 33, 46, 54, 55, 124, 132, 136, 144, 158, 159.
General Reinsurance Corp. 31.
Gestión 57, 162.
Obrera 280-1.
Burocrática 202-6, 206-12.
Socialista 252-3.
Getten, Pierre 31.
Ghana 36, 63, 101 79, 84.
Gillet 28, 32, 158.
Glavki 204.
Glenconner, lord 132.
Glibb, sir Alexander 49.
Glotz 54, 74.
Gluckstein, Ygael 34.
Godrick de Finchale 76.
Goetz-Girey 45.
Goetz, Karl 132.
Goldsmith, Dr. Selma 316.
Goodwin 346.
Goodyear Rubber 47, 120.
Gossen, Herman 314.
Gouron, profesor 79.
Gran Bretaña 33, 50, 53, 59, 86, 95, 98, 99, 101, 102, 103, 104, 107, 108, 109, 110, 112, 122, 123, 124, 128, 129, 133, 135, 136, 138, 144, 145, 159, 164, 169-70, 178, 179, 181, 183, 185, 186, 200, 201, 202, 204, 207, 209, 210, 212, 216-7, 218, 220, 227, 230, 231, 232, 233, 235, 242, 243, 251, 252, 253, 261, 262, 263, 264, 266, 290, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 328, 330, 336, 337, 349, 350 11, 12, 18, 19, 22, 26, 32, 34, 39, 46, 47, 55, 58, 60, 61, 63. 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 80, 82, 85, 87, 88, 101, 102, 103, 109, 111, 113, 115, 118, 120, 123, 125, 128, 132, 133, 134, 142, 150, 171, 172, 173, 188, 191, 208, 213, 219, 220, 224, 257, 266, 301-2, 322.
Grandes Almacenes 177, 178, 178-9, 181, 182.
Gras, NSB 95, 97.
Graves, Robert 29.
Gray, profesor 127.
Grecia 34, 35, 36, 46, 53, 54, 55, 62, 64, 68, 69, 70, 71, 74, 76, 77, 80, 86, 88, 92, 93, 94, 107, 112, 130, 131, 163, 167, 168, 195, 198, 226, 232 78, 294, 296, 297, 307.
Grifiths, sir Percifal 60.
Grossmann, Henryk 305, 343 325.
Grupos 30-8 (imperio de los grandes grupos financieros).
Guaranty Trust Cy. 31.
Guatemala 36, 52, 63, 74, 111, 169, 170 78, 88, 89.
Guerra 55, 62, 139, 143, 160.
Guggenheim 88.
Guillain, Robert 114.
Guinea 101 229.
Guitton, Henri 15, 321, 323, 343.
Gulf Oil Corp. 31, 33, 40, 120, 126.
Gullick, David 199.
Gurney (casa) 202.
Gus (almacenes) 34.
Gute Hoffmingshütte 27, 35.

Haberler, G. von 323-4, 326, 348.
Hagenauer, Selma 298.
Haití 100, 145, 164.
Hall 241, 318.
Halsey (sistema) 137.
Hamberg, profesor 338, 341, 346, 353 51.
Hambros Bank 132.
Hamilton, Alexander 118.
Hammond, J.L. y B. 166.
Hammurabi (código de) 44, 49, 73, 194, 195, 223.
Hamon, Augustin 37.
Handerson, León 223.
Haniel 35.
Hanse (la) 144.
Hansen, Alvin 15, 323, 328, 331.
Harbison 76.
Harpener Bergbau 32, 130.
Harriman, W. Averell 124.
Harrod, Roy 341, 345, 346.
Harrod's 178, 215.
Hartford Empire 48.
Hauser, Henri 100, 103 65, 115.
Hawai (islas) 68, 88, 90 70.

Hawtrey 346.
Haxey, Simon 125.
Hayek von 346.
Hegel 290.
Heichelheim, Fritz 29, 36, 40, 50, 83, 130.
Heide, Holger 257.
Henderson, Leon 223.
Henkel 27.
Hennipman, profesor 50.
Henschel-Flugzeugwerke 126.
Herodoto 46.
Herskovitz, M. H. 32, 63, 298.
Heyne 126.
Hicks 346, 348.
Hilferding, Rudolf 14, 18, 343 55, 157, 316, 324, 331.
Hitch 318.
Hititas 37, 67.
Hitler 113, 156.
Hitti 91.
Hobhouse, Wheeler y Gingsberg 29, 38-9.
Hobson 338, 348.
Hochstetter 98, 101.
Hodgkins 308.
Hoesch 27.
Hoffman, Paul 124, 221.
Holanda 95, 96, 97, 99, 100, 101, 102, 106, 107, 109, 122, 144, 197, 200, 224, 230, 252, 253, 259-60, 261, 263, 264, 270, 328, 350 59, 64, 67, 70, 71, 73, 74, 82, 84, 87, 102, 103, 119, 123, 172, 173, 219, 257, 301.
Holdings 237 19, 21, 25, 83.
Hollingshead 270.
Honduras 78, 88, 89.
Hongy (islas) 62.
Horda 32, 45.
Horne, vizconde 125.
Horvath 163, 165, 261, 265.
Hottinguer, barón Rodolphe 31, 37.
Houssiaux, Jacques 38, 109, 127.
Hubbard 180, 194.
Hue 122.
Huelgas 164-5.
Huizinga 289.
Hungría 35, 168, 247, 336 82, 87, 102, 201.
Huxley, Aldous 126.

Ibn Batutah 46, 78.
Ibn Jaldún 76 299-300.
IG Farbenindustrie 32, 35, 50, 55, 126, 129, 130, 144, 155, 177.
Imperial Chemical Industries 214 32, 34, 125, 132.
Imperialismo 86, 117, 208, 245 54, 64, 94, 101, 143, 324.
Imperial Tobacco 32, 43.
Impuestos 286, 287, 291, 292, 313, 314, 315.
Indias 28, 29, 36, 37, 41, 47, 53, 55, 57, 59, 60, 68, 69, 71, 78, 86, 91, 92, 94, 97, 98, 99, 100, 107, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 129, 136, 144, 168, 185, 193, 194, 196, 198, 205, 218, 223, 224, 263, 265, 267, 275, 278, 336, 349 38, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 70, 73, 75, 78, 80, 82, 90, 91, 92, 93, 94, 116, 117, 213, 227, 228, 234.
Indias Occidentales 81, 101, 186, 275 76.
Indonesia 35, 47, 49, 57, 59, 78, 96, 98, 100, 105, 145, 164, 193, 224, 275 60, 70, 71, 73, 75, 78, 80, 81, 90, 94, 116, 117, 143, 234.
Industria 102-5 (a domicilio); 106 (robo de materias primas); 109-10 (basada en el maquinismo); 112-3 (a domicilio fuera de Europa); 127 (a domicilio); 129, 142 (limita el tiempo de no utilización de las instalaciones fijas); 144 (a domicilio); 159, 170-1 (capitaliza la plusvalía); 174, 175, 177, 184 (papel de los transportes en); 187, 188, 191, 201-2 (participa en la creación de los primeros bancos modernos); 210 (descuentos y adelantos en cuenta corriente); 219 (separada del propietario-rentista); 263-4, 265 (frenada por monopolio de propiedad del suelo); 272 (su ritmo de expansión determina la suerte del campesino sin tierra); 283, 325 (el mejor cliente de la industria); 335 (industrias cíclicas); 349 (desarrollo desigual con agricultura); 350 (desarrollo desigual entre ramas diversas de la); 352 (industrias nuevas) 166 (sobreindustrialización); 161-73 (industrialización); 188-97 (soviética y agricultura); 225 (organización racional de); 285 (capitalista y orientación profesional).
Industrial Bank 116.
Industrial Finance Corp. 116.
Industrial (revolución) 86, 109-11, 116-7, 128, 172, 201, 202 11, 12, 60, 62, 213-6, 304.

Inflación 134, 230, 241, 245-7, 287, 332, 333 142, 144-6, 149-50, 244, 322.
Infraproletariado 139.
Inglaterra. Ver Gran Bretaña.
Ingresos 281-6 (nuevos y transferidos); 286, 287 (reales de los consumidores reducidos por impuestos indirectos); 287 (apropiados por el Estado); 291-4 (producto social y renta social); 294-7 (realización de las mercancías y repartición de); 313 (desigualdad de los, reacciones de los trabajadores en contra de); 313-7 (redistribución de los, por el Estado); 316-7 (redistribución de los, en EU); 322 (ganados y gastados durante un periodo); 335 (caen muy bajo durante krack); 353 (fluctuaciones de los, provocadas por fluctuaciones en la producción) 146 (redistribución de los, por el Estado); 148 (id.); 150-1 (social); 230-1, 233, 235, 253.
Interés, tasa de interés 84, 95, 101, 199, 205-8, 213-4, 219, 240, 244-5, 247-8, 256, 261, 290, 328, 329, 331-2, 334 310, 318-9.
International Harvester 33.
International Nickel 32, 56.
International Paper 30.
Inversiones 134, 151, 198, 202, 211, 255, 260, 285, 307, 308, 322, 324, 327, 328, 329, 331, 333-4, 335, 343-4, 346, 347, 351, 352 60, 65, 66, 67, 97, 102-3, 151, 152, 231, 239, 282-3, 319, 322, 323.
Investigación Científica 49-52.
Irak 268 78, 104.
Irán 36, 37, 53, 68, 80, 96, 164, 167, 194, 195 70, 88, 92, 104.
Irlanda 260 103.
Irrigación 35-6, 114, 116, 255.
Isaacs, Susan 276.
Isabel I (reina) 99.
Islam (imperio del) 62, 76, 80, 88, 93, 96, 112, 113, 114, 115, 116, 144, 165, 168, 194, 196, 198, 226 295.
Israel 90.
Issawi 76, 93.
Italia 36, 50, 62, 68, 80, 86, 88, 93, 94, 95, 97, 103, 104, 107, 108, 112, 115, 138, 145, 164, 165, 168, 190, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 208, 212, 223, 226, 230, 232, 233, 239, 249, 259, 260, 261, 263, 271, 328, 350 12, 14, 29, 36, 70, 82, 102, 113, 119, 128, 138, 171, 172, 173, 175, 188, 189, 220.

Jacquemyns, profesor 169, 312.
Jannes, Henri 215.
Japón 29, 34, 36, 37, 53, 55, 57, 59, 68, 69, 71, 72, 88, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 112, 113, 114, 115, 116, 130, 133, 138, 164, 168, 173, 190, 191, 195, 196, 224, 227, 270, 273, 289, 311, 328, 337 12, 18, 23, 25, 28, 36, 59, 67, 70, 87, 92, 94, 102, 109, 114, 116, 129, 139, 144, 145, 155, 175, 221.
Jasny, Naum 189, 194, 210.
Jennings 314.
Jenofonte 81, 114.
Jerarquía (en la producción) 127, 162.
Jevons 315.
Joannes, Elisa 119.
Johnson, Louis A. 124.
Jones, Richard 308.
Joslin, D.M. 201.
Jozrachot 198.
Jruschov, N.S. 181, 188, 189, 191, 192, 196, 197, 201, 206, 211, 235.
Juan Crisóstomo 82.
Justiniano 112.

Kabelwerke Rhendt 32.
Kaldor, N. 335.
Kalecki, Michel 329, 331, 343, 346 234.
Kamchatka 23.
Kámenev 164.
Kantorovich 328.
Kaplan, Max 289.
Kapp, William K. 223.
Karstadt 178.
Kautilya 41.
Kautsky, Karl 338 241, 324, 325.
Kawasaki 37.
Kellogg 275.
Kennecott Copper 31, 33.
Kenya 266.
Keynes, J.M. 13, 15, 206, 323, 328, 330, 338 229, 301, 310, 318-22, 324.
King 308.
Kitchin 332.
Kléber-Colombes 31.
Klöckner 27, 32, 35, 130.
Klöckner-Humboldt-Deutz 132.
Knepper 125.
Knudsen 124.
Kobe Steel 37.

Koljoses 166, 167, 168, 169, 194, 195, 196, 197.
Konoye, príncipe 114.
Koopmans 254.
Koppers Corp. 31, 33, 120.
Kornai, Janos 201.
Korotkov, A. 200.
Kosiguin 204.
Koslov, Frol 199.
Kovalevski, N.A. 230.
Krack 220, 221, 293, 323, 325-6, 332-5 119.
Kronrod, J.A. 179, 184, 237, 238.
Krupp, von Bohlen 35, 144, 177.
Krzhizhanovski 166.
Kublai, Khan 234.
Kühlmann 28, 38.
Kuhn-Loeb 33.
Kulaks 164, 165, 167, 168, 188.
Kulikov, A.G. 185.
Kulischer 103, 197.
Küppenhender 126.
Kuwait 78.
Kuznets, Simon 155, 285, 316, 317, 329, 346 95, 105, 224.

Lacour-Gayet, Jacques 130.
Lam, Helen B. 59.
Lambert (banco) 35.
Lange, Oskar 182, 202, 241, 242, 244, 267.
Langlois, Dr. 276.
Lapidus, L.A. 165, 325, 327.
Las Casas, Bartolomeo de 99.
Lassalle, Ferdinand 131, 138.
Launoit, de 35.
Laurat, Lucien 338 177.
Laurent 32.
Lauterbach, Albert 288.
Law, Bonar 125.
Lazard, Frères 34.
Lederer, profesor 338, 348.
Lee, H.K. 268.
Leighton, Dorothea 275.
Lemberg, Ussing y Zeuthen 315.
Lenin, V.I. 161-2, 165, 178, 186, 241, 324, 327, 331.
León el Africano 81.
Leontiev, A. 138 327.
Leontiev, Wassili 249, 250, 309.
Lerner 241.
Lever Bro. 17, 22, 27, 83, 89, 125.
Lévy-Strauss, Claude 40, 47-8.
Lewis, Bernard 115.
Lewis, J. Arthur 273.
Lexis, von 279.
Ley de Gresham 239.
Ley de la oferta y la demanda 149-50, 159 39, 329.
Ley de los mercados 321-2 321.
Ley del valor en la economía soviética 182.
Liberia 70, 88.
Liberman 329.
Libia 29 58, 86.
Libre-cambio 63, 64, 68, 69, 115.
Liebig 273.
Ljapin, A. 260.
Lloyd's Bank 22, 32, 125.
Locke, John 101 301, 303.
London-Midland Railway Cy. 125.
López 96, 145.
Lorraine-Escaut 28.
Lovett, Robert A. 124.
Lubin, Isadore 224.
Lu Chih 296.
Luddites 128.
Lurie 135.
Luxemburgo, Rosa 338, 339, 340, 343 82, 324, 331.
Lyons 34.

McCord Wright, David 351-3 52, 311.
Mac Culloch 309.
Mac Millan, Harold 125.
Macrae, Norman 218.
Macy's (R.J.) 178.
Madagascar 275 70.
Madinier 133.
Magallanes 23.
Magia 292-3.
Mahalonovis 232.
Maier, Norman 240.
Malasia 23, 26, 48, 105, 109, 169, 193 70, 75, 78, 80, 81, 143.
Málenkov 172, 189, 196, 198, 205.
Mali 36.
Malinovsky 23, 40.
Málishev 201, 328, 329.
Malissen, Maurice 133.
Mallet 31, 37.
Malthus 131, 138, 273-6 306, 308, 309.
Maltusianismo agrícola 273-6.
Managers. Ver Administradores.
Mandelbaum-Edel, May 45.
Manevich, J. 327.
Mangyo 36, 143.
Mannesmann-Werke 27, 35, 125, 126. 130.

Mano de obra 62, 106-7, 114 (extremadamente barata en Asia); 117-8 (asalariada); 123 (desarraigada); 127-9 (y maquinismo); 135 (brusca demanda de); 136 (femenina e infantil); 171, 177, 223-4 (servil en las minas); 253, 258 (empleada en la agricultura produce renta agrícola); 265, 266 (reservas de, en África); 272 (penuria de, causa del éxodo rural); 308 (pleno empleo); 310, 319 (empleada se restringe en crisis); 330, 332-3 (falta de, al fin del boom, provoca baja de la tasa de la plusvalía); 349 (industrial y agrícola); 350 (fuentes de, creadas por desarrollo desigual entre regiones) 13, 14, 81.
Manual de Economía Política 138.
Manufacturas 82, 91, 102, 104, 112, 113, 115, 127, 144 301.
Maquinismo, máquinas 109, 110, 111, 113-4, 124, 125, 127-30, 141-2, 142, 145, 147, 150, 156, 159, 161-2, 171, 181 289.
Marchal y Lecaillon 283.
Marianas (islas) 23.
Markovitch 285.
Marruecos 33, 266 21, 70, 91.
Marshall, Alfred 191, 206 65, 315, 320.
Marshall, general George 124.
Martin, Burn 38.
Martin, G. 61.
Marx, Karl 14, 15, 16, 17, 18, 20, 42, 95, 115, 138, 139, 140, 149, 177, 256, 276, 278, 279, 283, 316, 322, 338, 340, 342, 343, 350 152, 157, 176, 178, 185, 230, 235, 249, 252, 274, 278, 284, 285, 289, 290, 291, 298, 299, 305, 306, 307-9, 312, 313, 315, 316, 317, 319, 321, 324, 325, 326, 330, 331.
Marxismo, marxista 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 41, 85, 95, 138, 283, 342 261, 289, 290, 324-8, 329.
Matriarcado 29.
Mauricio (isla) 75.
Mauss, Marcel 69.
Mead, Margaret 30, 31, 60.
Means, Gardiner 217 157.
Medici 97, 198.
Medio Oriente 136, 144, 168, 228, 267, 337 40, 58, 70, 73, 86.
Mehring, Fr. 14.
Melchett, lord 18.
Mellon, R.K. 31, 33, 132.
Melman, profesor Seymour 225, 240.
Mencio (Men-tse) 87 293, 295, 296.
Menenio Agripa 293.
Menger, Karl 315.
Mentalidad 17, 68-9.
Mercaderes 69, 82, 94-5, 97-8, 104, 112, 113, 115, 168, 228, 229, 230.
Mercado 42, 50-1 (local); 53, 62 (suficientemente amplio); 64, 74-5, 88, 89 (internacional); 98 (creación del mercado mundial); 101 (de lujo ampliado); 102 (ampliado para productos de primera necesidad); 111 (para industria pesada); 120 (libre e ilimitado); 121, 122 (limitado en sociedad precapitalista); 148-9 (y formación de los precios de producción); 169 (en producción simple de mercancías); 170 (anónimo); 184-5 (mundial unificado); 186 (de la industria textil inglesa); 200 (del capital-dinero); 203, 220 (de bienes de consumo duraderos ampliado por ventas a crédito); 222-3 (moneda actúa de intermediario); 224 (mundial); 237 (automatismo del); 251-2 (de productos agrícolas, origen del); 252 (nacional e internacional de cereales, orígenes del); 323 (no reacciona instantáneamente ante la introducción de nuevos procedimientos de producción); 339 (no capitalistas, importancia de, en Rosa Luxemburgo); 343 (análisis del estado del); 345, 349 (mundial, marco del desarrollo desigual capitalista); 349 (interior, ausencia de, en países subdesarrollados); 48 (estimación del); 62-4 (mundial bajo el imperialismo); 77-8 (interior limitado en los países coloniales); 80-1, 104-7 (reducción y fraccionamiento del, mundial); 139-40 (de reemplazo en la época contemporánea); 240-5 (economía de mercado y economía planificada); 264 (leyes que presiden a la extinción de la economía de mercado); 268 (productos nuevos lanzados sobre el); 269-72 (id.); 302, 311, 313.
Mercado financiero 204-5, 211-3, 333, 334, 350.
Mercado monetario 200, 204, 207, 208, 214, 226, 333.
Mercancías 18, 54-5 (definición de la producción de); 56, 59 (valor de las);

61, 63 (producción de); 63, 64, 66 (propietarios de); 67, 68-9 (escogidas como equivalente general); 72, 73, 74-6 (circulación de); 81, 84 (producción de); 84, 88, 89, 90 (carácter perecedor de las); 96 (objeto de comercio internacional); 111, 113, 117 (circulación de); 117 (producción generalizada); 134 (incluidas en el cálculo del valor de la fuerza de trabajo); 141 (valor en Adam Smith); 143-4 (en producción simple de); 146 (id., vendidas a su valor); 149 (y ley de la oferta y la demanda); 156 (aumento productividad del trabajo provoca baja del valor de); 170 (plusvalía cristalizada en); 171, 176, 222-3 (moneda metálica con carácter de); 249 (extensión al campo de producción de); 254, 277, 286 (Estado productor de); 294-7 (reparto de ingresos y realización del valor de); 299, 320 (crisis capitalistas suponen generalización de la producción); 320-1 y 326 (contradicciones inherentes en, crea posibilidad general de la crisis capitalista); 325 ●● 52-3 (deterioración de la calidad de); 179-80 (en la historia de la humanidad); 180, 181, 184 (contiene en germen todas las contradicciones del capitalismo); 240, 271, 277 (abolición de la producción de); 294 (nacimiento de la ciencia económica posterior a la aparición de la producción de); 295-6, 302 (circulación de); 304, 313, 314, 315 (dueño de); 325.

Mercantilistas ●● 300, 301-2.

Mesopotamia (Babilonia) ● 35, 36, 37, 39, 44, 53, 67, 68, 70, 73, 80, 83, 86, 92, 130, 194, 195, 198, 209, 222.

Metales preciosos ● 70, 71 (escogidos como equivalente general: razones); 90, 98, 102, 115 (atesoramiento en civilizaciones extraeuropeas); 195 (al principio escasos); 196 (diversidad de los, en circulación); 223-4 (fluctuaciones del valor de los); 229, 237 (destino del patrón oro); 237 (reservas); 238 (dan el único equivalente general en el mercado mundial); 239 (doble función de los); 245 (falsificación de las aleaciones) ●● 301 (aflujo en el siglo XVI provoca perturbaciones monetarias). Ver también: Dinero, Moneda.

Metalgesellschaft ●● 27, 32.

Metalurgia ● 36-8, 52, 53, 98, 110.

Métraux, Alfred ● 56.

Metropolitan Life Ins. Cy. ●● 30, 33, 133.

Metzler ● 19, 332, 351.

México ● 36, 53, 59, 69, 77, 87, 96, 98, 193, 194, 224, 271-2 ●● 60, 96, 104, 116.

Michelin ●● 30.

Midland Bank ●● 22, 32, 34, 125, 132.

Miguel II (de Bizancio) ● 164.

Mikoyán ●● 164.

James Mill ● 321.

Mill, John Stuart ● 258, 321 ●● 314.

Mills, Wright C. ●● 125, 127, 159.

Minas ● 98, 104, 105, 110, 145, 223-4, 226.

Mises, von ● 248, 346.

Mississipi (Compagnie du) ● 212.

Mitchell, W.C. ● 323 ●● 319.

Mitos ● 23, 28, 29.

Mitsubishi ●● 29, 36, 37, 143.

Mitsui ●● 28, 36, 37, 143.

Modern Industrial Bank ●● 124.

Modo de producción capitalista ● 84-5, 110, 111, 111-2 (definición); 117-8 (diferencia con capital); 120, 122-3, 128, 129, 141, 142 (y maquinismo); 145-7 (perecuación de la ganancia en el); 150 (igualdad de condiciones de competencia institucionalmente excluida en); 151, 154 (leyes de desarrollo del); 156-7 (extensión de la base del); 157-8 (desarrollo del, tendencias); 158-60 (contradicción suprema del); 159 (anarquía del); 165 (asegura desarrollo prodigioso a las fuerzas productivas); 170 (exige red comercial cada vez más densa); 188 (cada vez más parasitario); 189 (y gastos de distribución); 204 (y bancos); 206, 212 (acaba despersonalizando el crédito); 216-9 (y sociedades por acciones); 220 (crédito indispensable al); 221 (crédito acentúa contradicciones del); 249 (impone el ahorro forzoso a los asalariados); 257, 258-61 (y renta de la tierra); 259 (extensión al campo obstaculizada por renta agrícola); 261, 265-6 (y propiedad del suelo); 267, 279 (reparto de ganancias en el); 297 (condiciones fundamentales del); 299-300 (crecimiento de la productividad, fin del); 306 (unidad de continuidad

y discontinuidad); 309-10 (reproducción limitada en); 317 (concentración de capitales y de ingresos en); 319, 339 (implica que una parte de la producción nunca es comprada por los productores); 340 (nacido y desarrollado en medio no capitalista); 344-5, 350-2 (desarrollo espasmódico) 57, 58-60 (periodo de formación del); 67, 77 (en países coloniales y semicoloniales); 81, 101, 184.
Modo de producción socialista 251-4 (y nuevas relaciones de producción); 259-61 (modo de distribución y modo de vida). Ver también: Capital, Capitalismo, Producción.
Molina 301.
Moloncy, Dr. James Clark 275.
Mommen, M.A. 93.
Moneda 42, 70-2 (orígenes de la); 121 (fluctuación de la); 194 (primera); 195 (instrumento y objeto del cambio); 210 (crédito a corto plazo y evolución del volumen monetario); 221 (dos funciones de la); 222-3 y 234-5 (id.); 223-4 (movimientos de precios y valor de la metálica); 224-5 (metálica, circulación de); 225 (velocidad de circulación de la); 226-8 (fiduciaria privada, orígenes de la); 229 (instrumento social por excelencia); 228-30 (fiduciaria pública, orígenes de); 230-1 (billetes de banco y); 232-3 (escritural); 234-6 (stock monetario socialmente necesario); 236-9 (de papel no convertible); 239-41 (balanza de pagos); 242 (depreciación de la); 243-5 (manipulaciones de la); 247-8 (poder de compra y circulación de la); 247-8 (volumen de la, expansión indispensable al capitalismo 144-6 (tendencia permanente a la inflación de la, la época del capitalismo contemporáneo); 180, 295 (teoría cuantitativa de la); 318 (id.); 319, 320 (teoría cuantitativa de la); 321 (id.).
Mongoles (imperio de los) 62.
Monnick, Emmanuel 31.
Monopolios 96-8 (precapitalistas); 100, 104 (de venta en ciudades medievales); 104, 144 (en sociedad precapitalista); 149-50, 253-8 (de la renta de la tierra); 277 (ganancias de los) 18 (primeras tentativas de monopolios capitalistas); 18-9 (aparición); 25-30 (descripción y función de los); 43, 44 (sectores); 48-53 (frenos del progreso económico); 53 (y oligopolios); 56 (perfectos); 68 (sedientes de sobreganancias); 99, 107, 118-24 (el Estado garante de la ganancia de); 124-8 (fusión entre el Estado y los); 140 (id.); 156 (id.); 176 (id.).
Monsanto Chemical 44, 50, 120.
Montagu, Ashley 275, 276.
Montaigne 40.
Montecatini 36, 45.
Montgomery Ward 33.
Morgan, John P. 25, 132.
Morgan J.P. & Co. 31. 132, 213.
Morgan National City Bank 33.
Morgenthau, Henry 124.
Mori 37.
Morris 85.
Mortalidad 182 (tasa de, de los pequeños comerciantes).
Moszkowska, Nathalie 150, 325, 328, 338, 348.
Moulton 346-7.
Mullard 47.
Multiplicador (principio del) 329, 345-6 320, 323.
Mumford, Lewis 265.
Mun, Thomas 302.
Münzer, Thomas 164.
Mushkin, Bernard 30.
Mutual Life Ins. Cy. 33.
Myint, M. 75.
Myrdal, Gunnar 319.

Nacional Financiera de México 116.
Nacionalizaciones 119, 162.
Nadel, S.F. 32, 51, 65, 105 286.
Nagle, Alexander C. 132.
Napoleón I 123.
National Bank of Detroit 33.
National Provincial Bank 22, 32, 132.
National Union Fire Ins. Cy. 31.
Nationale Versicherungs A.G. 32.
Navarrete, Pedro Fernández 301.
Nazis, fascistas 190, 239.
Necesidades 23 (fundamentales); 30 (satisfacción de, en sociedad primitiva); 54-5 (producción para las); 62, 88 (desarrollo de, en economía monetaria); 90 (de las clases dominantes); 92, 102 (crecientes de las clases acomodadas); 122 (limitación de las, en

sociedad precapitalista); 134 (de los trabajadores que determinan el valor de la fuerza de trabajo); 159 (producción capitalista se desarrolla independientemente de las); 161 (satisfechas al margen del trabajo); 162 (comercializadas); 185, 191 (diversificación de, de los trabajadores mejor retribuidos); 272 (ausencia relativa de, en el campo); 307-8, 309, 315 (medias de los asalariados); 352-3 (aparato de producción adaptado a las) ●● 48 (solventes); 74 (falta de); 179-80 (y producción de mercancías); 216-7, 253 (economía basada en la satisfacción de las); 216-9 (elementales y más evolucionadas); 297 (satisfacción de las, en la economía monetaria); 265-9 (fundamentales y accesorias); 283 (meta del socialismo, satisfacción de las); 297-8 (el valor, función de las); 315-6 (escalas individuales de).
Nelson, Donald ●● 124.
Nemchinov ●● 328.
Nemzov ●● 184.
Neoimperialismo ●● 98-100.
Neolítica (revolución) ● 27-9, 43, 83.
Nervo, de ●● 31.
Nestlé ●● 27.
Neumann ●● 125.
New York Central RR Cy. ●● 33, 132.
New York Life Ins. Cy. ●● 33.
Nicaragua ● 51, 100.
Nichitsu ●● 37.
Nigeria ● 32, 40, 48, 51, 52, 53, 65, 105 ●● 84.
Nisso ●● 37.
Nobikov ●● 206.
Nomura ●● 37, 143.
Nordstern Versicherungs AG ●● 32.
Normandos ● 77.
North American Aviation Co. ●● 33.
North Star Reinsurance Cy. ●● 31.
Noruega ● 50, 53, 77, 97, 111, 168, 191, 238, 259 ●● 219.
Novozhilov ●● 328, 330.
Nueva Guinea ● 31, 37, 39, 46, 47, 50, 51, 275.
Nueva Zelanda ●● 65, 70, 79, 90.
Nurkse, Ragnar ●● 77, 227, 228.

O'Brien ● 82.
Obreros agrícolas ● 87, 272-3.
Oceanía ● 28, 267 ●● 70, 94.
Ocios ● 40, 56, 161, 162, 165 ●● 278, 279, 280-1, 283, 284, 317.
Oelssner, Fred ● 338-9.
Oetker ●● 35.
Okura ●● 37.
Oligarquía de los monopolios ● 218-9.
Oost-Indische Compagnie ●● 62.
Opel Werke ●● 144.
Open Market (política del) ● 242.
Oppenheim, A.L. ● 39.
Oppenheim, R. von ●● 32, 35, (grupo).
Oppenheimer ●● 32, 34, 84.
Orlovsky, K. ●● 194.
Ornati, Oscar ●● 76.
Osborne, Fairfield ● 274-5.
OSRAM ●● 87.
Ostrovitianov, K. ●● 165, 325, 327.
Oualid, profesor ●● 37.
Owen, R. ● 338.

Pacífico (islas del) ●● 70, 143.
Packard, Vance ● 127, 189.
Padmore, George ●● 74.
Países Bajos. Ver Holanda.
Pakistán ●● 92, 116.
Palestina (judíos) ● 34, 95, 164, 168, 194, 195. Ver también: Israel.
Panamá ●● 78, 89.
Pannekoek, A. ●● 240, 324.
Parentesco (relaciones de) ● 30, 32, 46-9.
Pareto ●● 242.
Pâris, hermanos ● 99.
Participaciones ●● 21.
Patentes ●● 48.
Patiño ●● 88.
Pauperización absoluta (teoría de la) ● 138-9, 153.
Pauperización relativa (teoría de la) ● 139-41.
Pearson, Harry W. ● 41-44.
Péchiney ●● 28, 32, 38.
Pennsylvania Rock Cy. ●● 19.
Pennsylvania RR Cy. ●● 31.
Penuria ●● 179, 181, 182, 202, 203, 204, 240, 241, 263.
Peñarroya ●● 28, 31.
Peonaje ● 137.
Péreire, hermanos ● 212 ●● 24.
Perren, Dr. A. ● 137.
Perrin, Ch. Edmond ● 33.
Perroux, François ● 13, 17.
Perú, incas ● 36, 53, 57-8, 96, 98, 268 ●● 60, 96, 155.
Peruzzi ● 97, 112, 198.
Petrofina ●● 35.

Petty, William 14, 122, 190 300, 302, 303, 304, 308, 309, 315, 331.
Pfaff 27.
Pferdmenges 32.
Phelps, Brown y Hopkins 136.
Phelps Dodge Corp. 33.
Philco 144.
Philip, André 157.
Philips Holzmann AG 32, 47, 87.
Phoenix Werke 27, 123, 144.
Phrix 27.
Piaget, Jean 276.
Pigou 283, 323, 324, 328, 346.
Pillaje 60, 61, 62, 63, 117.
Pilvin 341.
Piratería 94-6, 99-100, 198.
Pirelli 36.
Pirenne, Henri 157.
Pirenne, profesor Jacques 34.
Pittsburgh Plate Glass Cy. 31.
Planificación, plan 86, 128, 275, 352-3 54, 169-73, 174, 191, 197-202, 245-51, 252, 253, 264, 280, 321, 329.
Platón 293, 294, 295, 296, 297, 298, 300.
Plusvalía 75-6, 76-9 (nacida de la circulación); 79-82 (nacida de la producción); 83, 84 (definición); 84-5, 90-2 (acumulación de la); 96-7 (realización de); 100 (del capital comercial); 109, 119, 119 (definición); 120 (fracción consumida por el capitalista); 122-3 (absoluta, aumento de la); 123-7 (relativa, aumento de la); 132, 134 (baja en periodo de pleno empleo); 135, 140, 141 (definición); 142, 148 (repartición de la, global); 154, 157-8 (aumento de la masa de la); 169-71 (producción y realización de la); 171 (capitalización de la); 171-3 (masa anual de la, y tasa anual de ganancia); 174 (capital comercial participa en el reparto de la); 188 (esfuerzo cada vez mayor para realizar); 205 (incrementada por crédito de circulación); 211, 248 (basada sobre explotación, teoría de la); 258 (renta de la tierra hace parte de la); 281 (renta del capital); 282, 283, 286-8 (Estado, renta social y); 288-91 (reparto de la); 291-2 (e impuestos); 292, 293 (atesoramiento de una fracción de la); 299 (consumida improductivamente en reproducción simple); 301 (acumulada en parte en reproducción ampliada); 307 (crecimiento económico implica que no es consumida enteramente); 307 (aumento relativo); 312 (no reinvertida enteramente en I y II en reproducción limitada); 338 (crisis de sobreproducción igual crisis de realización de la); 339 (realización de la); 340 (en un punto exige plusvalía en otro punto para intercambiarse) 42, 60 (dos formas de, durante el periodo de formación del modo de producción capitalista); 65, 67, 73 (más elevada en los países coloniales); 153, 182, 239 (decisiones para repartir la); 300 (aún esencialmente agrícola en la época de fisiócratas y mercantilistas); 307 (teoría coherente de la, en Marx, pieza central del sistema); 312 (id.); 310 (¿precio de la abstinencia?).
Plusvalía (tasa de la) 140, 143, 155-6, 172, 288, 312, 329, 331, 332, 341, 347.
Poder de compra 160, 221, 238, 241, 247-8, 292, 297, 299, 301, 310, 322, 330-1, 332, 338, 339, 345, 350.
Poincaré 22.
Polanyi, Karl 41-4, 55, 134, 209 293.
Polinesia 25, 35, 37, 39, 51, 69, 118, 193.
Polonia 35, 50, 168, 272 45, 96.
Pont de Nemours, du 33, 50, 120, 132, 159.
Pool 19, 20, 41.
Portalis 123.
Portugal 50, 95, 100, 145, 200, 224 59, 67, 82, 103.
Postumus 106.
Precio 68 (definición); 73 (patrón de los); 89 (todo adquiere un precio en una economía monetaria); 98-9, 101 trastornados en el siglo XVI); 103, 108, 109-10 (envilecidos por gran industria); 120 (competencia obliga a bajarlos); 121 (fluctuaciones de los); 124 (baja de, provocada por capitalismo); 127, 134, 141, 144 (productos alimenticios en el Imperio del Islam); 149 (oscilaciones); 156 (de las máquinas se envilecen); 185 (mundiales); 223-4 (valor de la moneda metálica y movimiento de); 225-6, 239 (depreciación monetaria provoca alza de); 244 (y manipulaciones monetarias); 245-7 (alza inflacionista); 250 (agrí-

colas, alza siglos XIII-XIV); 252 (precios de los víveres en la Edad Media); 252 (id., siglo XVI); 254 (en industria y agricultura); 261-4 (de la tierra y renta agraria); 276 (precios agrícolas determinados por demanda); 287 (impuestos indirectos provocan alza general de); 293 (venta de mercancías y movimientos de precios); 321, 325 (caen cuando crisis); 327 (bajan más que salarios en periodo de depresión); 329 (suben más en sector I que en sector II); 329 (suben más que salarios durante recuperación); 335 (se hunden en periodo de crisis); 350 (en ramas ascendentes y ramas declinantes) ●● 17 (capital se esfuerza por limitar la baja de los, causada por la competencia); 18-9 (fijación monopolista de los); 19 (caída de); 39, 40, 41, 42, 46, 48, 51 (no se rebajan cuando aumenta la productividad); 95-6, 108 (fijación de los, por los monopolios); 136 (política de); 182-3, 242-4 (fijación de los, en una economía de transición); 264, 300 (justo precio, precio normal); 302 (intrínseco, natural); 311, 313 (de monopolio); 314, 316 (marginales); 317, 321.

Precio de mercado ● 149.

Precio de monopolio ● 143.

Precio de producción ● 98, 147-50 (definición y formación); 185, 220 (en crisis); 225, 253-4 (productos agrícolas); 256, 257, 304, 321, 323.

Preobrazhensky, E. ●● 165, 166, 325, 331.

Préstamos ● 92, 194, 198, 232.

Price Leadership ●● 41.

Printemps ●● 38.

Pritzkoleit ●● 27.

Procter & Gamble ●● 55.

Producción ● 19, 23-4 (de víveres); 44 (limitada); 74-6 (simple de mercancías); 83 (de mercancías generalizada); 84 (simple de mercancías); 87 (id.); 90 (estimulada por comercio); 92 (capital se introduce en); 105 (simple de mercancías); 105 (crece lentamente en industria a domicilio); 111-2 (simple de mercancías en países extraeuropeos); 120 (racionalizada por presión de la competencia); 120 (tendencia al aumento ilimitado de la); 121 (libre de todo reglamento social global); 158-60 (contradicción de la, bajo capitalismo); 159 (capitalista, se desarrolla a saltos); 160 (parece separarse del consumo); 170 (simple de mercancías, productores calculan costos en trabajo); 171-3 (ciclo de); 186 (extensión más rápida que la del mercado); 253 (agrícola); 275 (alimenticia desligada del suelo); 281 (simple de mercancías que subsiste en capitalismo); 291-4 (producto social y renta social); 297-9 (producción y reproducción); 305 (continuidad de la); 309 (total puede crecer en reproducción limitada); 331 (durante crisis aumenta más en sector I que en sector II); 335 (cae durante crisis); 335-8 (capitalista, extensión de la base de la); 341 (¿proporción estable entre los dos sectores?); 343 (anarquía de la); 353 (fluctuaciones de la) ●● 18 (limitación artificial de la); 48-9 (id.); 54 (anarquía e internacionalización); 105-6 (mundial); 138 (subempleo de la capacidad de); 179-80 (mercantil); 195, 203, 254, 294-5 (nueva extensión necesaria para alcanzar la abundancia); 297 (simple de mercancías); 300 (en economía socialista); 325-6 (id.).

Productividad del trabajo ● 25, 26, 28, 37, 80, 83, 84, 85, 86, 106, 108, 124, 127, 132, 133, 135, 139, 141, 146, 147-8, 149, 150, 153, 155, 156, 181, 189, 190, 191, 192, 224, 226, 248, 253, 254, 257, 258, 259, 264, 279, 281, 282, 307, 310, 311, 322, 324, 325, 331 ●● 38, 39-40, 46, 75, 76, 81, 103, 215, 233, 234, 237-8, 280, 283.

Producto necesario ● 18, 23-4, 87.

Proletariado ● 108-9 (creación y definición); 118, 166 (tiene interés mayor en la supresión de toda propiedad privada de los medios de producción); 166 (capaz de suprimir capitalismo); 249 (de la Roma antigua); 278-9 (no puede "retirarse del mercado"); 298 (constantemente reproducido por modo de producción capitalista) ●● 56, 178, 284-6.

Proletarización de las clases medias ● 152-3, 267-8.

Propiedad colectiva ● 33-5, 108, 252, 267 ●● 261.

Propiedad privada 34, 38-41, 216-9, 220, 253, 257 57, 93, 176, 182, 273, 276, 325.
Propietarios de la tierra 81, 87, 90, 93, 94, 97, 98, 99, 108, 121, 201, 202, 253-60, 265-6, 272, 276, 349.
Proteccionismo 102, 104, 263-4, 280.
Proudhon 82.
Providence 31.
Province, John H. 31.
Prudential Ins. Cy. (EU) 33, 132.
Prudential Ins. Cy. (inglesa) 32, 34.
Publicidad 178, 186, 189, 352.
Puerto Rico 179 70.
Pullman Cy. 31, 33.

Qatar 78.
Quandt 35.
Quesnay 303, 308.

Rangnekar, D.K. 92.
Raty 28.
Ratzel 38.
Receso (periodo de) 148, 149, 150, 151, 152.
Recolección 23, 25-6, 28, 29, 50, 63.
Recuperación económica 175, 203, 324, 327-30, 347.
Reemtsma 27.
REFA (sistema) 137.
Refinería 19, 40.
Renault 28.
Rendimiento 123, 312, 319.
Renne 263-4.
Renta 58 (censo feudal); 59 (y *cultuurstelsel*); 83, 84, 88 (en especies, en *corvée*); 88-90 (transformación de la renta en especie, en renta en dinero); 91 (id.); 94 (compra de la); 109 (aumentada en el siglo XVIII); 113 (importancia de la, en dinero); 121 (compra); 196 (id.); 205 y 206 (parte incluida en interés en los países atrasados); 211 (compra); 250-1 (precapitalista y capitalista); 250 (precapitalista fija); 251-4 (orígenes capitalistas); 257 (pago de una renta condición de acceso a la tierra); 254-6 (renta diferencial de la tierra); 256-8 (absoluta); 258 (es plusvalía); 258-61 (y modo de producción capitalista); 260 (diferència, obstáculo a la mejora de las tierras); 261-4 (precio de la tierra es capitalización de la); 267 (usuraria); 272 (defendida por Malthus); 276-80 (y teoría marginalista del valor); 279 (absoluta); 290 (parte de la plusvalía social) 38-41 (del cártel); 85-6 (id.); 92 (de la tierra muy elevada en países semicoloniales y coloniales); 302 ("natural"); 304, 306 (de la tierra diferencial).
Reprivatización 119, 120.
Reproducción 297-9 (producción y); 299-301 (simple); 301-4 (ampliada); 304-6 (ampliada y leyes de desarrollo del capitalismo); 306-8 (y crecimiento económico); 308-10 (limitada); 310-1 (limitada típica bajo capitalismo: economía de guerra); 311-2 (esquemas de reproducción limitada); 319 (interrumpida igual crisis); 326-7 (condiciones de reproducción ampliada); 339 141 (limitada y economía de guerra); 230, 235, 236-7 (ampliada en capitalismo y sociedad de transición); 249, 283 (simple y ampliada en economía socialista); 304 (errónea en Adam Smith).
Reservas escondidas 136, 137.
Revolución 161-3 (rusa); 273-8 (económica y psicológica); 318-21 (keynesiana).
Reynolds Tobacco Cy. 217.
Rheinhausen 27, 35.
Rheinische Kunstseide 32.
Rheinische Stahlwerke 35.
Rheinisch-westfälische Boden-kreditbank 32.
Rheinisch-westfälisches Elektrizitätswerk AG 27, 32, 35, 132.
Rheinmetall-Borsig 135.
Rhône-Poulenc 38.
Ricardo, David 14, 131, 256, 258, 276, 292 298, 305, 306, 307, 308, 309, 314, 315.
Richards, Audrey I. 33, 45, 123.
Riesman, David 286, 291.
Rig-Veda 168.
Rinchon, R.P. 60, 61.
Rippy 71.
Riqueza social 72-3, 78-80, 91, 141, 158, 281, 299.
Ritterhausen 120.
Roberts, D.J. 132.
Robinson, E.A.G. 20.
Robinson, Joan 18, 134, 299, 346, 351 158, 232.
Robinson, Peter 178.
Rockefeller 17, 19, 30, 33, 213.

Rodbertus ● 338.
Rogers, H.J. ●● 17.
Rogers, J.E. Th. ● 136.
Rohland ●● 126.
Roll, Eric ●● 317.
Rolls Royce ●● 32, 34.
Romilly, Samuel ● 136.
Roosevelt, F.D. ●● 113.
Roover, R. de ● 197, 226, 228.
Rosdolsky, Romain ● 139.
Rostovtzeff ● 115.
Rotación (periodo de) ● 171-2, 172, 173, 179, 198, 205, 209, 260, 323, 339, 347.
Rothschild ●● 28, 31, 88 (Hochschild).
Rottier y Albert ● 314.
Rowan (sistema) ● 137.
Royal Dutch Shell ●● 32, 34, 40, 72, 88.
Ruggles ● 292.
Rumania ● 168, 247.
Runciman, lord ●● 125.
Rusia (URSS) ● 16, 35, 46, 53, 55, 68, 69, 77, 86, 89, 97, 107, 111, 115, 171, 270, 298, 337 ●● 12, 70, 82, 86, 96, 102, 104, 105, 117, 139, 143, 157, 161, 162, 164, 165, 167, 171, 172, 173, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 183, 185, 186, 188, 189, 191, 192, 194, 196, 204, 205, 206, 208, 209, 211, 213, 222, 226, 230, 231, 234, 235, 240, 243, 253, 260, 270, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 330.

Saburov ●● 200.
Sahn Jain ●● 38.
Saint-Gobain ●● 28, 38.
Salamander ●● 32.
Salarios ● 99 (baja en el siglo XVI); 104 (altos en el siglo XV); 106 (bajos en la manufactura); 107 (gasto principal del capital manufacturero); 119, 123, 129 (desempleo ejerce presión sobre los); 130-8 (formas y evolución de los); 131-2 (leyes que determinan nivel de los); 132-3 (y productividad); 134 (precio y valor de la fuerza de trabajo); 135-6 (evolución de los salarios en Occidente del siglo XVI al siglo XX); 137 (por primas, a destajo); 138-41 (evolución en los siglos XIX y XX); 140-1 (evolución de la parte de los salarios en el producto de la industria); 141 (artesanos precapitalistas trabajan de hecho para un); 143, 178, 203 (fondo de salarios); 219 (insuficientes para adquirir bienes de consumo duraderos al contado); 233 (pago de los); 244 (deflación hace bajar los); 258 y 265 (renta de la tierra provoca alza de los salarios nominales); 265 (altos en EU después de la desaparición de la "frontera"); 267-8 (pequeños granjeros trabajan de hecho por un); 272-3 (presión constante sobre salarios de los obreros agrícolas); 281 (renta del trabajo); 282-3 (e ingresos de la mano de obra que trabaja en la distribución); 283, 283-4 (paradoja de Pigou); 287 (e impuestos indirectos); 288-91 (y emolumentos de los directores y ejecutivos); 292, 301 (suplementarios en reproducción ampliada); 307, 309 (no permiten reconstituir la fuerza de trabajo en reproducción limitada); 314-6 (sociales en capitalismo); 327 (reducidos menos fuertemente que los precios al principio de la crisis); 329-31 (suben menos fuertemente que los precios durante recuperación); 338 (fracción del valor nuevamente creado); 339 (adelantados por capitalistas); 346 (su aumento al final del boom no impediría la crisis); 348 (su parte en la renta nacional disminuye al final del boom) ●● 73-6 (más bajos en los países coloniales que en los países imperialistas); 148 (id.); 150-1 (id.); 194 (diferencia de, en URSS); 206-7 (id.); 232 (productividad baja si bajan demasiado); 237 (parte en renta nacional); 259 (subsisten en la época de transición); 261-4 (individuales y sociales); 269-70 (social); 284-5 y 289 (desaparición de la institución salarial); 320-1 (salarios y crisis).
Salisbury ● 39.
Salter, R. ●● 217.
Samoa ● 60.
Samuelson ● 346 ●● 321.
Sanwa ●● 37.
Sartre, Léon ● 328, 341, 342, 345.
Sasjadko ●● 202.
Say, J.B. ● 321 ●● 309, 315.
Schaffhausener Bankverein A. ●● 24.
Schechter ● 49.
Schmid, J.L. ●● 147.
Schneider-Creusot ●● 28, 31, 37.
Schoellersche Kammgarnspinnerei ●● 32.
Schreiber, Edmund ●● 298.

Schumpeter, J. 15, 18, 248, 279, 323, 328, 343, 348, 350-1, 352 52, 298, 310, 318, 319.
Scott 51, 99.
Scotti 97.
Scottish Railway 125.
Sears Roebuck 47, 124.
Sée, Henri 84.
Seguros 177.
Selfridge's 178.
Senegal 101 78, 79.
Senior, Nassau W. 124 309.
Serra 301.
Servicios 190, 191, 281-2, 285, 286, 294 153.
Servidumbre 58, 89, 93, 107, 161.
Shaw 342.
Shoe Machinery Cy. 48.
Shoup, Carl S. 285 232.
Sidelor 28, 38.
Siemens 27, 35, 126.
Siemens & Halske 32, 35.
Siemens-Martin 11.
Sik, Ota 269.
Sindicatos 123, 133, 163.
Singhania 38.
Siria 29, 35, 53, 96, 168.
Sismondi, S. de 338 309.
Sitzen, Pieter H.W. 104-5.
Sloan, Alfred P. 132.
Smith, Adam 141 18, 115, 300, 303, 304, 305, 307, 309.
Smith, Brian Abel 263.
Smith, Tom 46.
Snia Viscosa 36.
Snoy, barón 264.
Snyder, John W. 124.
Sobrecapitalización 214-5, 267, 352, 353 102-3, 134-8, 140, 152, 160.
Sobreganancias 175 (en el comercio con relación a la industria); 178 (de los grandes almacenes); 182 (de monopolio en la industria); 185-6 (nacidas del comercio internacional); 253 (en agricultura); 254, 256, 257, 323 y 325 (realizadas por nuevos procedimientos de producción) 38-42 (monopolistas); 42-5 (perecuación de las); 69 (id.); 70-6 (coloniales); 118, 124 (id.); 129-31 (id.); 134, 136.
Sobrepoblación 267, 273-4.
Sobreproducción 159-60, 189, 263, 274, 295, 320, 322, 325, 339, 341, 342, 345, 348, 352, 353.
Sobreproducto social 25-7 (primera aparición); 28 (y revolución neolítica); 30, 38, 39, 40 (acumulación); 41-4, 56, 57, 60, 82-3, 83-4 (apropiación privada del); 84, 87-90 (formas sobreproducto agrícola); 87 (producto del sobretrabajo); 90, 91 (transformado de renta en especie a renta en dinero); 94 (acaparado por los mercaderes); 108 (aumento del sobreproducto agrícola en el siglo XVI); 113, 116, 165 (en la sociedad dividida en clases); 250 (esencialmente agrícola en sociedad precapitalista) 93, 96, 107, 161, 174, 182 (apropiado en forma de valores de uso en la URSS); 226-7 (agrícola y social en los países subdesarrollados); 227-9 (potencial en los países subdesarrollados); 259 (parte apropiada en forma de privilegios en periodo de transición); 304, 307 (categoría aparte, por primera vez en Marx); 311.
Sobrexplotación 73, 78, 155.
Socialista (sociedad) 86 177, 178, 179, 238-40, 251-2, 267-9, 275, 280, 283, 289, 291, 325, 332.
Socialización 158-60, 166 54, 81, 159.
Sociedad 18, 29, 35, 38-9, 44, 55-9, 62-5, 64, 74-5, 84, 91, 96, 102, 158-9, 161 177, 179, 184, 251, 267, 268, 277, 292, 295, 331.
Société Belge des Mines, Minerais et Métaux 31.
Société du Chemin de Fer de l'Indochine et du Yennan 31.
Société de Contrôle de l'Exploitation des Transports Auxiliaires 31.
Société Générale 212 22, 24, 35, 158.
Socony Vacuum Oil 40, 144.
Sofina 36.
Sofranov, Anatoli 210.
Solón 77, 93.
Solvay 35.
Sombart, Werner 107, 110, 122, 279, 348.
Soule, George 280, 288.
Southern Improvement Cy. 19.
South Sea Cy. 212.
Sovjoses 167, 169.
Sovnarjoses 205, 206.
Speer 125.
Spens 34.

Spiethoff 343 319.
Spinoza, Baruch de 122.
Sraffa 305.
Stafford 301.
Stajanovismo 207.
Stalin 164, 166, 167, 168, 174, 180, 187, 196, 205, 241, 325, 328.
Standard Oil 17, 19, 21, 33, 40, 47, 50, 136, 144.
Stanley, lord 125.
Steam Navigation P. & O. 125.
Steindl 139, 155, 187 232.
Steinen, Karl von der 24.
Sternberg, Fritz 338, 340, 341, 342, 343 325.
Stettinius, Edward R. 124.
Steuart 303.
Stevenson, Jordan y Harrison 108.
Stocks 175, 176, 177, 187, 219, 225, 233, 234-7, 238, 239, 240, 242, 244, 246, 247, 276, 281, 286, 291, 293, 299, 301, 324, 327, 329, 332, 333, 334, 341, 344, 351 282.
Stocking 111, 113.
Stolzmann 279.
Strachey, John 138, 140 155.
Strumilin 164, 325.
Studebaker 124.
Stumm 35.
Subcapitalización 103, 118, 160.
Subdesarrollo 58, 90-4, 94-8, 98-100, 153, 226.
Subempleo 182, 191.
Subsidios 121.
Sudán 37, 68 70, 78, 79, 80.
Süddeutsche Bank 32.
Suecia 50, 104, 111, 190, 220, 233, 264, 328 67, 80, 82, 103, 172, 219, 254, 257.
Suelo 32, 116, 253, 273.
Suiza 107, 111, 145, 190, 208, 210, 259, 264, 328 67, 82, 103, 128, 138, 183, 219.
Sujomlinski, V.A. 260.
Sümer Bank 116.
Sumitomo 37.
Summer y Keller 29.
Supermercados 182, 191.
Swann, James 31.
Sweezy, Paul M. 279, 338, 341.
Swift 85.

Tailandia 270 143.
Takekoski, J. 34, 95.
Talmud 97 299.
Tarber, Ida 47.
Tasmania 23.
Tata 218 38.
Tax, profesor Sol 63, 111, 170.
Taylor 125 241, 242, 244.
Técnicas 25, 28, 29, 35, 38, 80, 98, 110, 168, 203, 223-4, 254, 273, 341, 345, 350, 351 11, 49-52, 153, 213, 214, 290, 305, 323.
Telaraña (teorema de la) 323.
Templos 93, 94, 165, 194-6.
Teófilo, emperador 91.
Teorías macroeconómicas 15, 17 307-8, 321.
Teorías marginalistas del valor 14-15, 276-80 314-8, 314, 316, 318-9.
Teorías del valor-trabajo 14, 64-5, 149-50, 276 295, 300, 307-8, 309-14, 317, 321-2, 323, 327-8.
Terciario (sector) 190-2.
Tesoro, atesoramiento 73, 90-1, 92, 95, 98, 115, 195, 197, 225-6, 227, 229, 247, 283, 292-3, 293, 307, 312, 322, 328, 331 310.
Thapar 38.
Thompson 308.
Thomson-Houston 38.
Thomson, Laura 275.
Thorner, Daniel 93.
Thyssen, Fritz 35.
Thyssen-Hütte 32.
Tíbet 51, 68, 69.
Tierra 77, 93, 94, 116, 250, 253, 255, 258, 259, 260, 262-4, 265-6, 275.
Tietz 178.
Tikopia (isla) 25, 35, 83.
Timbergen, Jan 331 221, 324.
Titmuss, Richard M. 318.
Tokyo Electric Cy. 87.
Tomás de Aquino 80, 89, 177 297, 298, 299, 300, 301.
Townsend, Peter 263.
Toyota Motor Cy. 37.
Trabajo 18, 22-4 (organización cooperativa del); 54 (primeros artesanos que viven exclusivamente del trabajo); 55-6 (organización cooperativa del); 57 (único factor "escaso" para los pueblos primitivos); 61 (específico y abstracto); 63 (y productos del trabajo); 63 (socialmente necesario); 63-4 (simple y compuesto, especializado); 64 (cooperación del); 83, 84, 87 (necesario y sobretrabajo); 103 (artesanos pierden control del producto de su);

107 (manual queda preponderante a pesar de manufacturas); 107 (sobretrabajo); 114 (arruina el cuerpo); 119 (sobretrabajo); 122 (sobretrabajo); 123 (sobretrabajo); 125 (intensificación del); 126 (sobretrabajo); 127 (estructura jerárquica del); 129 (devaluado por maquinismo); 134 (racionalización del); 139 (intensificación del); 141 (sobretrabajo); 147 (racionalización del); 158 (sobretrabajo apropiado); 159 (socialización del); 160-3 (libre y enajenado); 162-3 (actitudes del obrero hacia el); 173 (racionalización del); 176-7 (productivo e improductivo); 191-2 (creador); 258 (que mejora el suelo); 264, 266 (forzado en África) ●● 154-5 (militarización del); 155 (forzado); 209-10 (código del, en la URSS); 225-6 (liberación de la energía creadora del); 232 (rendimiento del); 252 (forzado); 259-61 (contradicción del, en la época de transición); 278, 279-80 (reducción del tiempo de); 284 (sobretrabajo); 284-8 (enajenado y libre); 288-91 (extinción del); 296 (productivo en Grecia antigua era trabajo servil); 297-8 (medida del valor en Alberto el Grande y Tomás de Aquino); 299 (virtudes del); 303-4, 309 (confusión entre trabajo y fuerza de trabajo en Adam Smith); 313, 314, 321-2.

Trabajo, división del ● 24-7 (comienzo de la); 25 (entre los sexos); 25 (ausencia de); 28 (entre pueblos dedicados al pastoreo y los dedicados al cultivo); 38, 42 (y excedente económico); 49-50 (regional); 52, 56, 64, 106 (al interior de un mismo oficio, en manufacturas); 124 (más perfeccionada); 127 (técnica y social); 129, 159 (se perfecciona en el mercado mundial); 169 (hace surgir el comercio profesional); 183 (verdadera, en mercado mundial); 204 (entre capitalista-banquero y capitalista-industrial); 222, 249 (agricultura crea bases de la) ●● 12, 54, 81, 82, 99, 285-7 (tiranía de la); 295, 296 (fuente del cambio y del valor); 303.

Trabajo, fuerza de ● 80, 82, 83, 98 (servil en minas de América española); 104 (asalariada al principio concentrada en las minas); 106-7 (en manufactura); 106 (no especializada); 109 (venta de la fuerza de); 111 (transformada en mercancía); 117, 118, 119 (analogía entre su venta y la esclavitud); 119 (valor de uso de la); 134 (valor de cambio de la); 141-3 (doble función de la); 146, 150, 152 (empresarios quebrados reducidos al estado de simples propietarios de la); 156, 176-7 (comprada por capital comercial); 246, 278 (presente en abundancia relativa); 281, 297 (venta de la); 298, 309, 310 (no completamente reconstituida en reproducción ampliada); 332-3 ●● 182, 261, 323.

Trabajo, instrumentos de ● 22-3, 24, 26, 28, 36-7, 38, 42, 49-50, 55, 56, 68-9, 84, 106, 107, 141, 156, 158, 162, 298, 299, 301, 306, 308-9, 319.

Trabajo, jornada de ● 122-3, 123-4, 125, 158, 161, 165 ●● 279-80.

Trabajadores ● 122-3, 129, 136, 161-2, 285, 287, 338-9. Ver también: Fuerza de trabajo, Asalariados, Mano de obra, etc.

Trade Associations ●● 108, 109, 110, 111, 112.

Transporte ● 183-4, 191, 226-7, 262, 281, 285, 320 ●● 47, 268.

Tributos ● 39, 84.

Triomphe, J. ●● 195.

Trip ● 104.

Trotsky, León ●● 164, 165, 241, 325.

Truck system ● 136-7.

Trueque ● 46-9, 222.

Truman ● 129 ●● 124.

Trusts ● 129, 177, 182, 183, 184, 237 ●● 19, 20-1 (definición); 21 (divergentes, verticales, horizontales); 21-2 (convergentes); 22 (heterogéneos); 25 (heterogéneos); 43, 52, 65, 83-7 (y cárteles); 87-9 (derechos de regalía en países extranjeros).

Tube Investments ●● 32.

Tücker ●● 52.

Tugan-Baranovsky ● 343, 345 ●● 319.

Túnez ● 266.

Tungsram ●● 87.

Turetsky ●● 199.

Turquía ● 113, 165, 168, 337 ●● 59, 70, 116.

Uganda ● 66 ●● 78.

Unilever ●● 27, 34, 55, 83, 84, 86, 88, 89, 125.

Union Minière du Haut Katanga 84, 88.
Union Pacific 124.
Union Switch and Signal Cy. 31.
United Fruit Cy. 88, 89.
URSS. Ver Rusia.
Uruguay 82.
Usinor 28, 38.
U.S. Rubber Co. 33, 120.
U.S. Steel Corp. 21, 33, 41, 42, 47, 120, 124, 132.
Usura 76, 80, 82, 85, 91, 97, 195, 197, 205, 208, 211, 219, 268.

Vacuum Oil 33.
Valor de cambio 54 (aparición y definición de un); 59-64 (definición y explicación); 64 (ley del valor); 67, 68, 73 (medida del); 79, 80, 82, 106 (del producto terminado en la manufactura); 119 (reducido por gran industria); 130 (de la fuerza de trabajo); 134 (id); 139 (id.); 146 (fórmula); 147-50 (y precio de producción); 147-8 (social e individual); 157-8 (fórmula); 172, 176-7 (trabajo productivo e improductivo de); 220-1 (crédito disimula real); 224 (de los metales preciosos); 261 (de la tierra, expresión sin sentido); 281 (valor nuevo creado e ingresos nuevos); 319-20 (crisis son sobreproducción de); 348 (destrucción del, condición para un alza de la tasa de ganancia después de renovación del capital) 179 (en URSS); 206, 251 (producción de); 295-300 (primeras explicaciones del); 303-5 (teoría del, según Adam Smith); 305-7 (teoría del, según Ricardo); 314, 332.
Valor de uso 46-54 (producción de); 61 (producto del trabajo específico); 72 (propio del equivalente general); 72 (exclusivo del equivalente general); 74, 80 (de la fuerza de trabajo); 84, 87, 90-2 (acumulación de); 113, 119, 120, 122, 159, 167, 169, 176-7 (y trabajo productivo); 222, 249, 250 (producción de, subsiste en la agricultura contemporánea); 282 (producción de, subsiste en capitalismo); 298, 299, 301, 308, 309 (reproducción limitada en sociedad que produce valores de uso); 310, 319-20 (subproducción de, igual crisis precapitalistas); 322 (sociedad productora de, no puede experimentar sobreproducción) 179-82 (la penuria de valores de uso prolonga la vida del valor de cambio en URSS); 182 (sobreproducto social apropiado en forma de valores de uso en URSS); 195, 206, 295, 313, 315.
Vandervelde 241.
Varga, E. 325.
Varrón 82.
Vasco de Gama 100.
Venezuela 100, 145, 211, 268 78, 88, 103.
Venta 187, 219, 322, 327, 332, 346.
Vereinigte Aluminiumwerke AG 135, 177.
Vereinigte Glanzstoff AG 27, 132.
Vereinigte Stahlwerke 120, 126.
Verelst, H. 63.
Vernes 31.
Verres 163.
Vespasiano 114.
Vestey, hermanos 85.
Vickers-Armstrong 32, 34, 125, 132.
Vieille-Montagne 31.
Vietnam 59, 68, 205 38, 70, 92, 104, 143, 175.
Villehardouin, Geoffroi de 95.
Vitry d'Avancourt 32.
Víveres (reservas de) 24, 25-6, 27, 30, 31, 35, 38, 43, 50, 52, 193, 279, 299.
Vogt, William 274-5.
Voguë, de 32.

Walchand 38.
Wallace, Robert 274.
Walras, Leon 279 315, 316, 317, 320.
Wang An-shi 93.
Wannamaker 178.
Wanters, Arthur 256.
Warburg 33, 138.
Wasag Chemie 35.
Watkins 111, 113.
Weaver, F. 315.
Weil, Simone 283-4.
Welfare State 154-7.
Welzer 97, 145.
Wendel, de 28, 32, 38.
Wenner-Gren 35.
Werhahn 32, 35.
Western Electric 129 286.
Western Union Telegraph Co. 33.
Westinghouse Air Brake Corp. 31.

Westinghouse Electric 30, 33, 50, 56, 120, 144.
Westminster Bank 22, 125.
Weulersse, Jacques 34.
White, William H. Jr. 284 51.
Whiteley 178.
Whitney, George 31.
Wicksel 65, 319.
Wiener 214.
Wilcox, Clair 41.
Williams, Raymond 263.
Wilson, Charles A. 124, 158, 159.
Wilson, Meatpackers 85.
Wintershall AG 27, 35, 144.
Wisselinx, Willem 101.
Witt, Jan de 122.
Wittfogel 34.
Wolf, Otto 27.
Wolfson 34.
Woolworth 179.
Woytinsky 288, 328.

Yasuda 37, 143.
Yawata Iron & Steel Co. 37.
Yemen 112, 165.
Yoshitomi 34.
Young, Arthur 61.
Young, Owen D. 52.
Yugoslavia 190, 238 96, 281, 327.

Zaibatsu 25, 36, 37.
Zamurray, Samuel 88.
Zangen 125, 126.
Zasúlich, Vera 20.
Zeiss Ikon 32, 126.
Zweig, Ferdinand 286.

№ 3066

Imprenta Madero, S. A.
Avena 102/México 13, D. F.
15-I-1971
Edición de 4,000 ejemplares
más sobrantes para reposición